

	СИЛАБУС дисципліни
	Поведінкова та експериментальна економіка
	Ступінь вищої освіти: МАГІСТР
	Галузь знань: D Бізнес, адміністрування та право
	Спеціальність: D3 Менеджмент
	Освітньо-професійна програма: «Менеджмент»
	Рік навчання: 1; Семестр: 2
	Кількість кредитів: 5
	Мова викладання: українська

Керівник курсу:

кандидат економічних наук, доцент Т.І. Сабецька
Контактна інформація: sab-tet@ukr.net (342) 75-46-22

Опис дисципліни

Метою вивчення дисципліни є формування фундаментальних теоретичних знань у сфері психологічних основ економічної поведінки, психологічних моделей економічних рішень, причин відхилення від раціонального економічного вибору та когнітивних обмежень економічного агента, труднощів із сприйняттям та аналізом складної інформації, що не враховуються неокласичною економічною теорією.

Структура курсу

№	Тема	Результати навчання	Завдання
1.	Тема 1. Історичний фон та передумови виникнення поведінкової та експериментальної економіки	Сформувані знання фундаментальних основ поведінкової та експериментальної економік, їх методологічних засад та етапів розвитку. Перевірка методом лабораторного експерименту достовірності основних постулатів «ортодоксальної» теорії очікуваної корисності з метою демонстрації нереалістичності психологічних передумов, з яких випливають стандартні неокласичні моделі	Опитування, тести
2.	Тема 2. Поняття раціональності в експериментальній та поведінковій економіці: точки дотику та розходження	Розвинути теоретичні уявлення про види раціональності в економічній теорії, процес вироблення оцінок індивідами (раціональності) в поведінковій економіці, характеристики ринку з урахування індивідуальних оцінок в експериментальній економіці, відмінності в наукових підходах економістів і психологів щодо категорії раціональності	Кейси
3.	Тема 3. Поняття когнітивних евристик як механізму прийняття рішень економічними суб'єктами	Розкрити теоретичне уявлення про евристики як сурогати процедур оптимізації, принципи появи власних евристик, перелік найбільш відомих евристик в поведінковій економіці	Тести, групові завдання
4.	Тема 4. Методологічні аспекти побудови експериментальних досліджень	Сформувані знання про поняття мікроекономічних систем, інституту, інституційних правил і сумісності стимулів, видів аукціонів та експериментів. Засвоїти методологію (етапи) побудови лабораторних експериментів.	Кейси
5.	Тема 5. Стратегічна взаємодія в світлі теорії ігор: прикладне значення, види ігор, рівновага Неша	Сформувані знання про зміст теорії ігор, етапи її розвитку, типи ігор за критерієм взаємовиключності, формувального опису гри, рівноваги в домінуючих стратегіях та рівноваги Неша	Задачі, кейси

6.	Тема 6. Поняття персоніфікованого соціального обміну експериментальної економіки	Розвинути теоретичні уявлення про походження соціальних норм, поняття персоніфікованого соціального обміну, анонімних взаємодій, «читання думок» і інших мотивів у взаємовідносинах економічних суб'єктів	Кейси
7.	Тема 7. Поняття кооперації економічних суб'єктів: в світлі теорії повторювальних ігор та категорії реципрокності	Розвинути теоретичні уявлення про поняття кооперації, чинники, що посилюють ймовірність досягнення кооперативного результату, поняття реципрокності та її типи	Опитування, задачі
8.	Тема 8. Експериментальна перевірка функціональних гіпотез: чинники грабіжницького ціноутворення та дискримінації, основні постулати теорії суспільних благ	Розвинути теоретичні уявлення про напрацювання щодо експериментальної перевірки чинників грабіжницького ціноутворення та дискримінації, основні постулати теорії суспільних благ	Тести, групові завдання, задачі
9.	Тема 9. Нейроекономіка як міждисциплінарний напрямок, що фокусується на механізмах прийняття рішень	Сформуувати фундаментальні знання про нейроекономіку як новий аналітичний напрям, нейроекономічну нейронну теорію прийняття рішень, поняття «еволюційно стабільної стратегії».	Кейси
10.	Тема 10. Експериментальна перевірка поведінки фінансових ринків	Розвинути теоретичні уявлення про календарні або сезонні ефекти, їх види, поняття цінових бульбашок та адаптивних очікувань	Кейси, групові завдання

Політика оцінювання

Політика щодо дедлайнів і перескладання. Для виконання усіх видів завдань студентами і проведення контрольних заходів встановлюються конкретні терміни. Перескладання модулів відбувається з дозволу дирекції факультету за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

Політика щодо академічної доброчесності. Списування під час проведення контрольних заходів заборонені. Під час контрольного заходу студент може користуватися лише дозволеними допоміжними матеріалами або засобами, йому забороняється в будь-якій формі обмінюватися інформацією з іншими студентами, використовувати, розповсюджувати, збирати варіанти контрольних завдань.

Політика щодо відвідування. За об'єктивних причин (наприклад, карантин, воєнний стан, хвороба, закордонне стажування тощо) навчання може відбутись в дистанційній формі за погодженням із керівником курсу з дозволу дирекції факультету.

Політика щодо визнання результатів навчання

Здобувачі вищої освіти можуть проходити навчання в межах формальної і неформальної освіти, академічної мобільності, професійного розвитку та інших форм освітньої діяльності, зокрема з використанням вітчизняних і міжнародних освітніх онлайн-платформ, таких як Prometheus, EdEra, Coursera, edX, Udemy, FutureLearn, LinkedIn Learning, Khan Academy, Alison та інших, які забезпечують можливість проходження освітніх курсів, програм і навчальних модулів із видачею відповідних документів, що підтверджують результати навчання.

Відповідно до «Положення про визнання в Західноукраїнському національному університеті результатів попереднього навчання»

(https://www.wunu.edu.ua/pdf/pologenya/Polozhennya_ruzult_poper_navch.pdf)

здобувачам вищої освіти може бути зараховано результати навчання (неформальної/і формальної освіти, академічної мобільності тощо) на підставі підтвердних документів (сертифікати, довідки, документи про підвищення кваліфікації тощо). Рішення про зарахування здобувачу результатів (певного освітнього компонента в цілому, або ж окремого виду навчальної роботи за таким освітнім компонентом) приймається у встановлену Комісією з визнання результатів навчання за процедурою, визначеною вищезазначеним положенням.

Оцінювання

Структура залікового кредиту:

Модуль 1		Модуль 2
40%	40%	20%
Поточне оцінювання	Модульний контроль	Самостійна робота
Середній бал за результатами поточного оцінювання	Письмова робота	Оцінка за виконання завдання

Шкала оцінювання студентів:

ECTS	Бали	Зміст
A	90-100	відмінно
B	85-89	добре
C	75-84	добре
D	65-74	задовільно
E	60-64	достатньо
FX	35-59	незадовільно з можливістю повторного складання
F	1-34	незадовільно з обов'язковим повторним курсом

Літературні джерела

1. Аріелі Д. Передбачувана ірраціональність. Львів: Вид-во Старого Лева, 2020 296 с.
2. Аріелі Д. Чесно про (не)чесність. Львів: Видавництво Старого Лева, 2019. 288 с.
3. Аріелі Д. Добре бути ірраціональними. Як мислити нелогічно та отримувати несподівані переваги. Львів: Видавництво Старого Лева, - 2021- 352 с.
4. Бушуєв С. Д., Бушуєв Д.А., Ярошенко Р.Ф. Управління проектами в умовах «поведінкової економіки». *Управління розвитком складних систем*. 2018. Вип. 33. С. 22-30.
5. Грецька-Миргородська В. В. Концепції соціалізації економіки: що нового вносить поведінковий підхід? *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 20(1). С. 117-121.
6. Закревська Л.М. Поведінкова економіка як інструмент забезпечення сталих конкурентних переваг. *Наукові праці Національного університету харчових технологій*. 2018. Т.24 № 3. С. 55–61.
7. Іванов Р.В. Моделювання процесів економічної поведінки домогосподарств : монографія / Р. В. Іванов ; Дніпров. нац. ун-т ім. Олеся Гончара. Дніпро : Біла К. О. [вид.], 2019. - 266 с. .
8. Івашук Ю.П.. Поведінкова та експериментальна економіка: навч. посіб. Тернопіль: Осадця Ю.В., 2017. 120 с.
9. Івашук, Ю. Внесок Річарда Талера в розвиток поведінкової економіки (Нобелівська премія з економіки 2017 р.). *Вісник ТНЕУ*. 2019. Вип. 2. С. 155-162.
10. Кононович Т., М'ясоїд П. Економічна поведінка і процес прийняття рішення: Single Case Study. *Психологія і суспільство*. 2019. № 2. С. 115-138.
11. Муазі Д. Геополітика емоцій. Як культури страху, приниження та надії змінюють світ. К., 2018. 184 с.
12. Ріел Дж., Мартін Р. Техніка ухвалення рішень. Як люди роблять вибір. К.: Наш формат, 2019. 248 с.
13. Румерт Р. Гарна стратегія. Погана стратегія. У чому різниця і чому це важливо. К.: Формат, 2019. 324 с.
14. Талер Р., Санстейн К. Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір. К.: Наш формат, 2017. 312 с.
15. Талер Р. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення. Київ : Наш

формат, 2018. 464 с.

16. Циганова Н. В. Взаємодія суб'єктів фінансового ринку в умовах поведінкової економіки. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2019. № 2. С. 174-184.

17. Чорний О.В. Економічна наука та психологія : міждисциплінарні зв'язки. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики* : Всеукраїнський науково-виробничий журнал. 2018. № 12. С. 7- 15.

18. Чужиков А.В. Поведінкові фактори розвитку медійного бізнесу. Інвестиції: практика та досвід : науково-практичний журнал. 2018. № 12. С. 47-52.