

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Волинський національний університет імені Лесі Українки
Факультет економіки та управління
Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу

СИЛАБУС
нормативного навчального компонента
СОЦІАЛЬНА ТА ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА

підготовки магістра
галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки
спеціальності 051 Економіка
освітньо-професійної програми Економіка довкілля і природних ресурсів

Луцьк – 2023

Силабус навчального компонента СОЦІАЛЬНА ТА ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА
підготовки магістра у галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки, спеціальності 051
Економіка, за освітньо-професійною програмою Економіка довкілля і природних ресурсів

Розробник: Павлова О.М., завідувач кафедри економіки, підприємництва та маркетингу,
доктор економічних наук, професор.

Силабус погоджено: Гарант ОПП
Економіка довкілля і природних ресурсів

 Ікимчук А.Ю.

Силабус навчального компонента затверджено на засіданні кафедри економіки,
підприємництва та маркетингу. Протокол № 5 від 09.01.2023 року.

Завідувач кафедри



Олена ПАВЛОВА

© Павлова О.М., 2023 р.

I. Опис навчального компонента

1. Опис навчального компонента		
Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, освітній рівень	Характеристика навчального компонента
Денна/заочна форма навчання	05 Соціальні та поведінкові науки 051 Економіка Економіка довкілля і природних ресурсів Магістр	Нормативна
Кількість годин/кредитів ECTS 120/4		Рік навчання 1
		Семестр 2
		Лекції 20 годин
		Практичні (семінарські) 20 год Лабораторні 0 год. Індивідуальні 0 год.
		Самостійна робота 72 годин
ІНДЗ: немає		Консультації 8 годин
		Форма контролю: Екзамен
Мова навчання		Українська

II. Інформація про викладача (-ів)

Павлова Олена Миколаївна, д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки, підприємництва та маркетингу.

моб. +380985038484, pavlova.olena@vnu.edu.ua

Дні занять розміщено на: <http://194.44.187.20/cgi-in/timetable.cgi?n=700>

III. Опис навчального компонента

1. Анотація курсу

Освітній компонент «Соціальна та поведінкова економіка» пропонує здобувачам вищої освіти вивчення концепцій, методів, аналітичних підходів та прийомів, інструментів аналізу поведінки суб'єктів та їхніх поведінкових реакцій у реальному економічному житті. Навчання використовувати психологічно достовірні передумови в економічному аналізі, зокрема емоційні, когнітивні, соціальні, формує у здобувачів вищої освіти навички надавати ефективніші практичні рекомендації у сфері соціально-економічної політики, у процесі прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності, передбачати поведінку конкурентів і контрагентів

2. Мета і завдання навчального компонента.

Мета навчального компонента – набуття здобувачами вищої освіти теоретичних і прикладних знань з поведінкової економіки, її методів та інструментарію, формування логіки стратегічного аналізу поведінки людей та її девіантних форм, передбачення дій контрагентів та відповідно корегування власних дій суб'єктів, навчання базовим методам пізнання і аналізу індивідуальних (групових) поведінкових процесів, ринкових реакцій на девіантну поведінку людей, набуття вмінь приймати стратегічно обґрунтовані рішення та корегувати стратегію поведінки у взаємодії людей (суб'єктів) для оптимізації власного результату.

Завдання курсу:

Вивчення основних теоретичних і експериментальних результатів соціальної та поведінкової економіки як науки і дисципліни, про її методи дослідження економічної поведінки та інструментів аналізу практичних ситуацій в економіці на різних рівнях; Вивчення способів взаємодії і взаємовпливів людей (суб'єктів), їхній поведінкових реакцій;

Формування у здобувачів вищої освіти міждисциплінарного мислення, оскільки соціальна та поведінкова економіка використовує концепції різних дисциплін – економіки, психології, соціології.

3. Результати навчання (компетентності).

Інтегральна компетентність (ІК)

Здатність визначати та розв'язувати складні економічні задачі та проблеми, приймати відповідні аналітичні та управлінські рішення у сфері економіки або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов та вимог.

Загальні компетенції

ЗК1. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ЗК2. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

ЗК5. Здатність працювати в команді.

ЗК6. Здатність розробляти та управляти проєктами.

ЗК8. Здатність проводити дослідження на відповідному рівні.

Спеціальні компетенції

СК1. Здатність застосовувати науковий, аналітичний, методичний інструментарій для обґрунтування стратегії розвитку економічних суб'єктів та пов'язаних з цим управлінських рішень.

СК3. Здатність збирати, аналізувати та обробляти статистичні дані, науково-аналітичні матеріали, які необхідні для розв'язання комплексних економічних проблем, робити на їх основі обґрунтовані висновки.

СК4. Здатність використовувати сучасні інформаційні технології, методи та прийоми дослідження економічних та соціальних процесів, адекватні встановленим потребам дослідження.

СК5. Здатність визначати ключові тренди соціально-економічного та людського розвитку.

СК6. Здатність формулювати професійні задачі в сфері економіки та розв'язувати їх, обираючи належні напрями і відповідні методи для їх розв'язання, беручи до уваги наявні ресурси.

СК8. Здатність оцінювати можливі ризики, соціально-економічні наслідки управлінських рішень.

СК10. Здатність до розробки сценаріїв і стратегій розвитку соціально-економічних систем.

Програмні результати навчання

ПРН 1. Формулювати, аналізувати та синтезувати рішення науково-практичних проблем.

ПРН2. Розробляти, обґрунтовувати і приймати ефективні рішення з питань розвитку соціально-економічних систем та управління суб'єктами економічної діяльності.

ПРН4. Розробляти соціально-економічні проєкти та систему комплексних дій щодо їх реалізації з урахуванням їх цілей, очікуваних соціально-економічних наслідків, ризиків, законодавчих, ресурсних та інших обмежень.

ПРН 9. Приймати ефективні рішення за невизначених умов і вимог, що потребують застосування нових підходів, методів та інструментарію соціально-економічних досліджень.

ПРН11. Визначати та критично оцінювати стан та тенденції соціально-економічного розвитку, формувати та аналізувати моделі економічних систем та процесів.

ПРН14. Розробляти сценарії і стратегії розвитку соціально-економічних систем.

4. Структура навчального компонента

Таблиця 2

Схема курсу денної форми навчання

Назви змістовних модулів і тем				Ус ьо го	Лек.	Прак	Сам. роб.	Консуль тації	*Форма контролю / Бали**
	ЗК	СК	ПРН						
Змістовий модуль 1. Теорія соціальної та поведінкової економіки. Біхевіоризм і когнітивна психологія									
Тема 1. Вступ до соціальної та поведінкової економіки	ЗК1, ЗК6	СК1, СК 3, СК10	ПР1, ПР9	12	2	2	8	1	О,Т,П,Р/12
Тема 2. Теорія перспектив (теорія «проспектів») (Каннеман, Тверські).	ЗК2, ЗК4, ЗК5, ЗК8	СК5, СК8,	ПР9, ПР11	15	2	2	10	1	О,Т,РЗ/ 12
Тема 3. Евристика і небажання. Евристичні методи прийняття економічних рішень.	ЗК6, ЗК8	СК3, СК4	ПР9, ПР11	13	2	2	8	1	О,Т,РЗ/ 12
Разом за модулем 1				41	6	6	26	3	Макс. (середня) оцінка 12
Змістовий модуль 2. Соціальна та поведінкова стратегія									
Тема 4. . Обмежена раціональність та соціальна економіка	ЗК5, ЗК6, ЗК8	СК4, СК5, СК6	ПР1, ПР9	9	2	2	5	-	О,Т,РЗ/ 12
Тема 5. Теорія ігор. Чиста та змішана стратегії рівноваги Неша.	ЗК5, ЗК8	СК4, СК5, СК6, СК10	ПР1, ПР9, ПР 14	12	2	2	7	1	О,Т,РЗ/ 12
Тема 6. Нейроекономіка та навчання в іграх.	ЗК4, ЗК8	СК1, СК4,	ПР1, ПР14	10	2	2	5	1	О,Т,РЗ/ 12

Тема 7. Гіперболічне дисконтування. та споживання.	ЗК2, ЗК5, ЗК8	СК4, СК10	ПР11	10	2	2	5	1	О,Т,РЗ/ 12
Тема 8. Справедливість. та соціальна відповідальність	ЗК1, ЗК2, ЗК8	СК3, СК6, СК8	ПР1	13	2	2	8	1	О,Т,РЗ/ 12
Тема 9. Соціальний захист та поведінкові фінанси	ЗК5, ЗК6	СК1, СК3, СК4	ПР1, ПР4	13	2	2	8	1	О,Т,РЗ/ 12
Тема 10. Соціальна та поведінкова взаємодія в економіці.	ЗК6, ЗК8	СК5, СК6, СК8	ПР9, ПР11	12	2	2	8	-	О,Т,РЗ/ 12
Разом за модулем 2				79	14	14	46	5	Макс. (середня) оцінка 12
Всього годин / Балів				120	20	20	72	8	100

Форма контролю: ДС – дискусія, ДБ – дебати, Т – тести, ТР – тренінг, РЗ/К – розв’язування задач/кейсів, ІНДЗ/ІРС – індивідуальне завдання/індивідуальна робота здобувача вищої освіти, РМГ – робота в малих групах, МКР/КР – модульна контрольна робота/ контрольна робота, П – презентація роботи; Р – реферат, О-опитування, а також аналітична записка, аналітичне есе, аналіз твору тощо.*

5. Завдання для самостійного опрацювання.

Самостійна робота здобувача вищої освіти – це форма організації навчального процесу, за якої заплановані завдання виконуються здобувачем вищої освіти самостійно під методичним керівництвом викладача.

До завдань самостійної роботи, які запропоновані здобувачам вищої освіти, віднесено:

1. Вивчення лекційного матеріалу.
2. Робота з вивчення рекомендованої літератури.
3. Вивчення основних термінів та понять за темами навчального компонента.
4. Підготовка до практичних занять, дискусій, роботи в малих групах, тестування.
5. Контрольна перевірка знань здобувача вищої освіти питань для самоконтролю.

IV. Політика оцінювання

Політика викладача щодо здобувача вищої освіти

Відвідування занять є обов’язковою складовою вивчення навчального компонента. Про відсутність з поважних причин здобувачі вищої освіти зобов’язані доводити до відома викладача заздалегідь. За об’єктивних причин (наприклад, хвороба, карантин, міжнародна мобільність) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із деканатом та викладачем.

Політика щодо зарахування результатів формальної, неформальної та інформальної освіти. Результати навчання, здобуті шляхом формальної, неформальної та/або інформальної освіти, визнаються в ВНУ імені Лесі Українки шляхом валідації

(https://vnu.edu.ua/sites/default/files/2021-02/Polozhennia_%20vyznannia_rezultativ_navchannia_formalnoi.pdf).

Визнання можуть підлягати такі результати навчання, отримані в неформальній освіті, які за тематикою, обсягом вивчення та змістом відповідають як освітньому компоненту в цілому, так його окремому розділу, темі (темам), індивідуальному завданню, контрольній роботі тощо, які передбачені силабусом навчального компонента:

Визнання результатів навчання, отриманих у неформальній та/або інформальній освіті, відбувається в семестрі, що передує семестру початку вивчення освітнього компонента, або першого місяця від початку семестру, враховуючи ймовірність не підтвердження здобувачем результатів такого навчання.

Політика щодо академічної доброчесності

Жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються. Усі письмові роботи перевіряються на наявність плагіату. Списування під час контрольних робіт та заліку заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час онлайн тестування.

Політика щодо дедлайнів та перескладання

Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-2 бали). Перескладання модулів відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

V. Підсумковий контроль

На іспит виносяться основні питання, типові та комплексні задачі, ситуації, завдання, що потребують творчої відповіді та уміння синтезувати отримані знання і застосовувати їх під час розв'язання практичних задач.

Питання та форма проведення іспиту повинні бути визначені у силабусі.

Питання на залік

1. Коротка історія поведінкових досліджень.
2. Метод гіпотетичного вибору. Метод опитування.
3. Застосування експериментальної методології в економіці.
4. Відмінності соціальна. поведінкова і неокласична економіка.
5. Типи експериментів: лабораторні, польові, натурні. Вернон Сміт, Даніель Канеман, Амос Тверські, Річард Талер, Дені Аріелі та їх роботи.
6. Теорія очікуваної корисності (Джон фон Нейман, Оскар Моргенштерн).
7. Приклади ситуацій, в яких теорія очікуваної корисності «не працює» (експериментальна спростування теорії очікуваної корисності – парадокси Бернуллі, Алле, Ельсберга).
8. Теорія перспектив Канемана і Тверські (теорія про поведінку гуманів).
9. Роль теорії перспектив в коригуванні ситуацій недостовірності теорії очікуваної корисності.
10. Основи теорії «проспектів»: ефект відображення і точки відліку (залежність цінності від точки відліку), уникнення втрат, нелінійне зважування ймовірностей. Цінність в теорії перспектив.
11. Приклади того, як працює теорія перспектив в реальному житті. «Страх втрат».
12. Евристика і суб'єктивні зміщення.
13. Ефект володіння.
14. Поведінка людей, що не узгоджується з моделлю раціонального вибору. Евристичне правило і метод.
15. Передбачувані упередження Річарда Талера.
16. Передбачувані помилки людини. Помилки мислення (когнітивні помилки), пов'язані із впливом евристик (власного досвіду).
17. Обмежена раціональність (Герберт Саймон). Шум.

18. Несхильність до ризику, «спадна гранична корисність багатства» (Деніел Бернулі).
19. Модель людини в поведінковій економіці – гуманістична людина.
20. Детермінанти поведінкової економіки: «неправильна поведінка», «ефект володіння» («фреймінг»), «чутливість до витрат», «корисність витрат», «ментальний облік», «корисність транзакції».
21. «Предбачувані помилки».
22. Емоційний інтелект.
23. Сутність та значення теорії ігор у формуванні стратегічного мислення. Рациональність і егоїзм в теорії ігор.
24. Рівновага Неша. Чиста та змішана стратегії рівноваги Неша.
25. Вирішення ігор методом зворотних міркувань.
26. Теорема про мінімакс.
27. Гра «Дилема в'язня» та її варіації. Вирішення дилеми в'язнів. «Битва статей».
28. Ігри на справедливість. Гра «Диктатор», гра «Ультиматум», гра «Покарання», гра «Суспільне благо».
29. Гіпотеза ефективного ринку Юджина Фомі.
30. Ринок акцій. «Помилкове ціноутворення». Парадокси недооцінених акцій.
31. Співробітництво і координація.
32. Психофізіологія прийняття рішень в економіці.
33. Інформаційна модель роботи мозку.
34. Нейроекономіка як система методів фіксації мозкової активності.
35. Нейроекономіка як система дослідження суб'єктивного досвіду.
36. Методи нейроекономіки.
37. Нейроекономіка як система методів впливу на мозкову активність.
38. Базова концепція нейроекономіки – модель прийняття перцептивних рішень В. Ньюсамата М. Шадлена.
39. Фактори емоційного впливу.
40. Емоції та їх вплив на прийняття рішень, оцінку ризику та очікуваного доходу. Вплив емоцій на вибір. Управління емоціями.
41. Нейромаркетинг. Нейрологія прийняття купівельних рішень.
42. Використання емоцій у рекламі.
43. Ефект «виринання».
44. «Фішинг».
45. Наука про щастя і наукові погляди Ісремії Бентама. Бентам як винахідник сучасної «політики, заснованої на фактах».
46. Неузгодженість вподобань у часі.
47. Міжчасовий вибір.
48. Гіперболічне дисконтування.
49. Самоконтроль.
50. Види фреймів. Лінгвістика фреймів.
51. Ментальний облік.
52. Чутливість до витрат багатих і бідних. Крива чутливості до витрат. Поведінкові реакції бідних і багатих споживачів.
53. Поведінкові пастки. Прокляття переможця. Ризик у здійсненні витрат.
54. Досягнення рівня беззбитковості.
55. Поведінка домашніх господарств щодо споживання непередбачуваного доходу.
56. Експерименти: яка ділова практика прийнятна для людей?
57. Сприйнята справедливість та залежність від фреймів. Цінність вираження справедливості для фірм.
58. Уникнення видимості несправедливого поводження.

VI. Шкала оцінювання

Шкала оцінювання знань здобувачів освіти

Оцінка в балах	Лінгвістична оцінка	Оцінка за шкалою ECTS	
		оцінка	пояснення
90–100	Відмінно	A	відмінне виконання
82–89	Дуже добре	B	вище середнього рівня
75–81	Добре	C	загалом хороша робота
67–74	Задовільно	D	непогано
60–66	Достатньо	E	виконання відповідає мінімальним критеріям
1–59	Незадовільно	Fx	Необхідне перескладання

VII. Рекомендована література та інтернет-ресурси

Основна література

1. Г.В. Назарова, С.Ю. Гончарова, Ю.В. Сотникова, Н.В. Аграмакова. Соціальна економіка : навчальний посібник Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. – 275 с.
2. Талер Річард. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення. Пер.с англ. Світлана Крикуненко. Київ: Наш формат. 2018. 464 с.
3. Білорус О.Г. Економічне обґрунтування нової статистичної парадигми. Економіка України. 2021. № 10. С. 92-94.
4. Данилишин Б.М., Степанюк Є.В. Необхідні кроки для розвитку економіки та банківського сектору України в період коронакризи та після її завершення. Економіка України. 2021. № 1. С. 3-23.
5. Мальська М. П., Пандяк І.Г. Організація наукових досліджень: навчальний посібник. К: ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури», 2017. 136 с.
6. Банден, Філ. Код зламаного, або Наука про те, що змушує купувати. Пер. Юлія Кузьменко. Харків: 2017. 303 с. Перекладено за виданням: Barden Ph. Decoded: The Science Behind Why WeBuy / Phil Barden. New York : JohnWiley & Sons, Inc.2013. 2013 р.
7. Angner Erik. ACourseinBehavioralEconomics. SecondEdition. MacmillanEducation UK, 2016.– 336 р.
8. Тарасевич В. М. Основи аксіології та праксеології економічної науки / В. М. Тарасевич, В. К. Лебедева Проблеми економіки та політичної економії. – 2020. – №1. – С. 7-26
9. Стрішенець М.М., Павлова О.М., Павлов К.В. Суспільно-економічні погляди Г.С. Сковороди. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Луцьк. Вежа-Друк. 2020. №1(21). С.22-31. Фахове видання. COPERNICUS

Інформаційні ресурси

1. Бібліотека ім. В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>
2. Бібліотека ім. В.Г. Короленко. URL: <http://korolenko.kharkov.com/>
3. Студентська електронна бібліотека URL: <http://www.lib.ua-ru.net/>