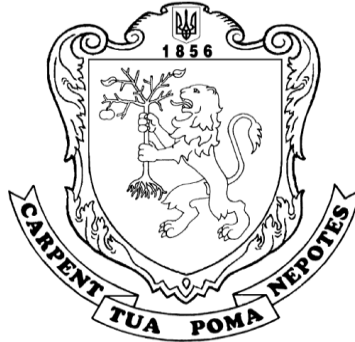


**ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ  
ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ, ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА  
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ**



**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ  
«ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА»**

**1. Профіль дисципліни**

<i>Кафедра економіки</i>	<b>Спеціальність</b> 051 Економіка <b>Галузь знань</b> 05 Соціальні та поведінкові науки <b>Кваліфікація</b> Доктор філософії <b>Кількість кредитів</b> – 4 – 120 год. <b>Рік підготовки</b> – 2, семестр – 4 <b>Дні занять</b> – відповідно до розкладу. <b>Консультації</b> – відповідно до графіка навчального процесу. <b>Мова викладання</b> – українська.
--------------------------	--

**2. Інформація про викладача**

<b>Викладач</b>	Д.е.н., професор Черевко Георгій Владиславович
<b>Контактна інформація</b>	gcherevko@ukr.net

## АНОТАЦІЯ

Поведінкова економіка займається вивченням сутності і особливостей впливу різних чинників середовища функціонування суб'єкта економічної активності на ступінь раціональності прийняття ним рішень економічного характеру у сфері ціноутворення, алокації ресурсів, спеціалізації на різних рівнях здійснення господарської діяльності адекватно конкретній ситуації. Поведінкова економіка ґрунтується на іманентних людині як homo economicus емоційно-психологічних реакціях на дію зовнішніх чинників, які проявляються у її раціональних економічних рішеннях та видах діяльності

"Поведінкова економіка" є складовою частиною наукових дисциплін з підготовки фахівців наукового плану для аграрного сектору економіки України.

Запитання для самоконтролю і тести, які вводяться в методичних рекомендаціях, а також список рекомендованих джерел інформації сприяють успішному засвоєнню навчального матеріалу. У зв'язку з великим обсягом матеріалу та обмеженістю часу, виділеного для лекційних та семінарських/практичних занять, деякі питання курсу виносяться на самостійне опрацювання здобувачів наукового ступеня PhD.

## МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

**Метою навчальної дисципліни** є дати цілісну і логічно-послідовну систему знань про те, як емоційно-психологічні реакції людини на дію зовнішніх чинників формують її раціональну і максимально економічно вигідну поведінку.

**Завданням навчальної дисципліни** є забезпечення майбутніх фахівців необхідною теоретичною базою та правовими знаннями для успішного прийняття рішень щодо формування економічно ефективної тактики і стратегії економічної діяльності для чого студенти повинні навчитись:

- розуміти сутність процесу прийняття рішень в умовах невизначеності характеру і стану середовища;
- розуміти сутність емоційних та психологічних чинників прийняття економічних рішень та вміти їх використовувати у рекламно-промоційній діяльності;
- обґрунтовувати прийняття економічних рішень як реакції на дію зовнішніх чинників середовищного характеру з врахуванням індивідуального типу сприйняття можливих ризиків;
- вміти формувати бажане спрямування поведінкової тактики і стратегії потенційних покупців і споживачів, використовуючи емоційно-психологічні поведінкові стереотипи;
- розуміти сутність залежності формування типу економічної поведінки споживача у прийнятті ним рішень економічного характеру від впливу на нього середовищних чинників та вміти використовувати цю залежність у практичній діяльності;
- знати і вміти використовувати основні чинники зовнішнього середовища, що впливають на мотивацію прийняття споживачами рішень економічного характеру.

## ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАННЯ

Основними видами навчальних аудиторних занять, під час яких здобувачі наукового ступеня PhD отримують необхідні знання, є лекції та практичні заняття. В межах робочого часу викладач може проводити консультації для здобувачів наукового ступеня PhD. Аналогічні форми навчання можуть бути при необхідності проводитись з використанням навчальних інтернет-платформ у режимі он-лайн.

При викладанні лекційного матеріалу передбачено поєднання таких форм і методів навчання, як лекції у формі бесіди, розповіді, пояснення, дискусії та лекції з відповідним ілюструванням і демонстрування за допомогою мультимедійних пристроїв.

Лекція у формі бесіди, розповіді, пояснення, дискусії дозволяє привернути увагу здобувачів наукового ступеня PhD до найбільш важливих питань теми лекції, винести на обговорення дискусійні питання та визначити у процесі інтерактивного комунікування особливостей сприйняття навчального матеріалу здобувачами освіти.

Лекція у формі ілюстрування і демонстрування за допомогою мультимедійних пристроїв – це візуальна форма подачі лекційного матеріалу з розгорнутим або коротким коментуванням візуальних матеріалів, що переглядаються за допомогою мультимедійних технічних засобів. Ці дві форми лекцій можуть бути поєднані.

При проведенні практичних занять передбачене виконання практичних завдань у формі вирішення здобувачами наукового ступеня PhD ситуативних завдань (кейсів) і тестів, проведення ділових ігор, заслуховування усних відповідей, доповідей, а також рефератів та демонстрація презентацій, підготованих як індивідуальні завдання за темами, що виносяться на самостійне вивчення.

Здобувачі наукового ступеня PhD працюють з друківаними чи надісланими їм в електронній формі інформативним матеріалом та завданнями, або з інформацією в мережі Інтернет.

Процес вивчення здобувачами наукового ступеня PhD супроводжується здійсненням наукових досліджень і написанням та опублікуванням за їх результатами наукових статей, тез доповідей на конференціях, круглих столах та наукових семінарах.

### ПОЛІТИКА КУРСУ («ПРАВИЛА ГРИ») В АУДИТОРНИЙ ЧАС

Лекції і практичні заняття можуть проводитися з використанням сервісу платформ ZOOM.US., Google Classroom. Також викладач і здобувачі наукового ступеня PhD можуть спілкуватись через електронну пошту, Viber, Google Classroom, інші доступні засоби комунікації. Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін. Якщо здобувач наукового ступеня PhD відсутній на занятті з поважної причини, він/вона презентує виконані самостійно завдання на консультації у викладача. Під час роботи над виконанням завдань не допускається порушення засад академічної доброчесності.

## **РЕЗУЛЬТАТИ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ**

Після вивчення навчальної дисципліни здобувачі наукового ступеня PhD здобувають такі **компетентності**:

**Інтегральна компетентність.** Здатність продукувати нові ідеї, розв'язувати комплексні проблеми у сфері економіки, а також проводити власне наукове дослідження, результати якого мають наукову новизну, теоретичне та практичне значення, що передбачає глибоке переосмислення наявних та створення нових цілісних знань та/або професійної практики.

**Загальні (ЗК відповідно до освітньої програми спеціальності «Економіка»):**

**ЗК04.** Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

**ЗК05.** Здатність розв'язувати комплексні проблеми економіки на основі системного наукового світогляду та загального культурного кругозору із дотриманням принципів професійної етики та академічної доброчесності.

**Спеціальні (фахові) (СК відповідно до освітньої програми спеціальності «Економіка»):**

**СК01.** Здатність виконувати оригінальні дослідження, досягати наукових результатів, які створюють нові знання в економіці та дотичних до неї міждисциплінарних напрямках і можуть бути опубліковані у провідних наукових виданнях з економіки та суміжних галузей.

**СК05.** Здатність виявляти, поглиблено аналізувати та вирішувати проблеми дослідницького характеру у сфері економіки з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків, оцінювати та забезпечувати якість виконуваних досліджень, у тому числі з питань європейської та євроатлантичної інтеграції.

У результаті вивчення навчальної дисципліни “Поведінкова економіка” здобувачі наукового ступеня PhD повинні засвоїти такі **програмні результати навчання** (ПРН відповідно до освітньої програми):

**РН01.** Мати передові концептуальні та методологічні знання з економіки, управління соціально-економічними системами і на межі предметних галузей, а також дослідницькі навички, достатні для проведення фундаментальних і прикладних досліджень на рівні світових досягнень з відповідного напрямку.

**РН02.** Глибоко розуміти базові (фундаментальні) принципи та методи економічних наук, а також методологію наукових досліджень, створювати нові знання у сфері економіки з метою досягнення економічного та соціального розвитку в умовах глобалізації.

**РН03.** Розробляти та досліджувати фундаментальні та прикладні моделі соціально-економічних процесів і систем, ефективно використовувати їх для отримання нових знань та/або створення інноваційних продуктів у економіці та дотичних міждисциплінарних напрямках.

**РН09.** Формулювати і перевіряти гіпотези; використовувати для обґрунтування висновків належні докази, зокрема, результати теоретичного аналізу, емпіричних досліджень і математичного та/або комп'ютерного моделювання, наявні літературні дані.

## **ПОРЯДОК ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ**

Підсумковий (семестровий) контроль з навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» проводиться у формі іспиту в терміни, встановлені графіком навчального процесу та в обсязі навчального матеріалу, визначеному робочою програмою дисципліни.

Загальна оцінка за екзамен визначається як сума оцінки на поточному контролі (до 50 балів) та оцінки відповідей на питання іспитового білету або тестового завдання (до 50 балів).

Іспит відбувається в письмово-усній формі. Можливе проведення іспиту у формі тестування в системі Moodle чи на іншій Інтернет-платформі.

**Політика оцінювання** – передбачає дотримання принципів академічної доброчесності та студентоцентрованого підходу.

**Академічна доброчесність** - дотримання вимог Положення про академічну доброчесність у ЛНУП». Доступне за посиланням: <https://www.lnu.edu.ua/uk/nav-metviddil/zahalni-polozhennia>

## **ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

### **ТЕМА 1. СУТНІСТЬ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ВИНИКНЕННЯ ЯК НАУКИ**

Суть поведінкової економіки та її історичні аспекти виникнення як науки. Області наукового пізнання поведінкової економіки. Соціально-когнітивна модель А.Бандури. Теорія «польової поведінки». Теорія підштовхування (Nudge theory). Перелік основних принципів та технік поведінкової економіки. Типи особистостей людей, які враховуються в процесі використання поведінкових інструментів. Адам Сміт та «теорія моральних почуттів». Економічні і психологічні підходи до вивчення економічної поведінки. Сутнісна характеристика поведінкової економіки (економічний та психологічний напрям дослідження).

### **ТЕМА 2. ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНА ТА ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКИ: ТОЧКИ ДОТИКУ ТА РОЗХОДЖЕННЯ.**

Поняття експериментальної економіки та її функції. Використання результатів психології в економічній теорії (Г. Саймон і Дж. Катона). Парадокс Алле. Парадокс Еллсберга. Історія становлення експериментальної економіки (фундатори та перші лабораторні експерименти в економіці). Характеристика досліджень В.Сміта (методологія експериментальної економіки, експериментальна перевірка конкурентного ринку, механізм аукціону, конкуренція в енергетиці). Характеристика етапів історії розвитку експериментальної економіки. Спільні та відмінні риси експериментальної та поведінкової економік.

### **ТЕМА 3. МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПОБУДОВИ ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В МІКРОЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ.**

Поняття і типи експериментів в мікроекономічних системах. Теорія мікроекономічних систем в експериментальній економіці. Етапи проведення лабораторних експериментальних досліджень (підготовчий етап експериментального дослідження, наукова проблема, ідея, актуальність і мета експериментального дослідження, стратегія і програма експериментального дослідження, постановка завдань, визначення об'єкта і предмета експериментального дослідження, висунення гіпотез і їх класифікація). Експериментальні змінні та способи їх контролювання. Поняття експериментальної вибірки.

### **ТЕМА 4. ОСНОВИ ТЕОРІЇ ІГОР: ПРИКЛАДНЕ ЗНАЧЕННЯ, ВИДИ ІГОР, РІВНОВАГА НЕША**

Етапи історії розвитку теорії ігор. Поняття стратегічної взаємодії в теорії ігор. Класифікація варіантів ігор за критерієм взаємовиключності: класифікація за рівноправністю ходів: симетричні і несиметричні ігри; класифікація за розміром виграшу: ігри з нульовою і ненульовою сумою; класифікація за можливістю кооперації гравців: некооперативні та кооперативні ігри; класифікація за порядком здійснення кроків: паралельні і послідовні гри; класифікація за доступною гравцям інформацією: ігри з повною і неповною інформацією. Формальний опис гри. Поняття гри в нормальній (стратегічній) формі. Рівновага в домінуючих стратегіях. Рівновага Неша.

### **ТЕМА 5. РОЗВИТОК ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ У ПРИЙНЯТТІ ЕКОНОМІЧНИХ РІШЕНЬ**

Поняття когнітивних евристик в когнітивній психології. Використання евристичної моделі в економічній науці. Теорія неусвідомленого мислення, ефект атрибуції та модель трьох систем, як пояснювальні гіпотези існування евристик.

Загальні принципи нейробіологічної теорії прийняття рішень. Раціональні та емоційні системи мозку при прийнятті рішень економічними суб'єктами. Парадигма міжчасового вибору в світлі нейроекономіки. Нейроекономіка моралі у прийнятті рішень. Емоції і прийняття рішень економічними суб'єктами.

Економічна поведінка у процесі прийняття рішень. Дослідження ризику при прийнятті економічних рішень. Поведінкові аспекти людини економічної у нестабільному середовищі.

### **ТЕМА 6. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЧИННИКІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЕКОНОМІЧНІ РІШЕННЯ СПОЖИВАЧІВ**



Поняття споживача та сутність економічних рішень споживача і хід процесу прийняття рішень в економічних науках. Типи та моделі поведінки споживача при прийнятті рішень. Потреби споживача як основа його поведінки та бар'єри у прийнятті економічних рішень. Ідентифікація ієрархії потреб споживача. Класифікація чинників поведінки споживача у процесі прийняття економічних рішень. Чинники, що впливають на процес прийняття економічних рішень споживачами. Регіональні чинники. Методика наукового дослідження чинників, що впливають на економічні рішення споживачів.

## ТЕМА 7. ПОВЕДІНКОВІ ФІНАНСИ

Історичний огляд та основні засади поведінкових фінансів. Гіпотези ефективного ринку Юджина Фама. Модель «економічної людини» (Homo Economicus). Парі Паскаля і поява теорії очікуваної корисності. Сучасні поведінкові фінанси. Засади поведінкових фінансів. Мікро-поведінкові фінанси. Теорія подвійного процесу прийняття рішень. Вподобання: Humans проти Econs. Макро-поведінкові фінанси. Правильна ціна. Концепція нерациональних трейдерів. Поняття календарних або сезонних ефектів їх типи. Емпірична характеристика ринкових бумів.

## РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

### Основна література.

Талер Р. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення / пер. з англ. С. Крикуненко. К. : Наш Формат, 2018. 464 с.

Талер Р., Санстейн К. Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір / пер. з англ. Ольга Захарченко. К. Наш формат, 2017. 312 с.

Аріелі Д. Передбачувана ірраціональність. Видавництво Старого Лева, 2018. 296 с.

Аріелі Д. Добре бути ірраціональним. Видавництво Старого Лева, 2021. 352 с.

### Додаткова література.

1. Банден Філ. Код зламано, або Наука про те, що змушує купувати / Філ Банден; пер. Юлія Кузьменко. Харків, 2017. 303 с.

2. Бутенко В. М. Поведінкова економіка як інструмент маркетингу в сучасному агробізнесі. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2013. № 1(3). С. 52-57.

3. Вегера С. А. Поведінкова економіка – особлива галузь економічної теорії. *Актуал. проблеми економіки*. 2004. № 2. С. 4-16.

4. Гаркавко В. К., Запорожан Ю. Л. Теорія моральних почуттів Адама Сміта і сучасність. *Соціально-гуманітарний вісник*. 2018. Вип. 18-19. С. 20-25. Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/sochumj\\_2018\\_18-19\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/sochumj_2018_18-19_6).

5. Гоулман Д. Емоційний інтелект / пер. с англ. С.Л. Гумецької. Х. : Віват, 2020. 512 с.

6. Ілляшенко П. Поведінкові фінанси: історичний огляд і основні засади. [https://journal.bank.gov.ua/uploads/articles/239-2\\_ukr.pdf](https://journal.bank.gov.ua/uploads/articles/239-2_ukr.pdf)

7. Лібенко Ю.С., Передало Х.С. Психологічні аспекти поведінкової економіки. Міжнародна наукова конференція «Цифрова та інноваційна економіка: процеси, стратегії, технології», 25 січня, м. Кельце, Республіка Польща), 2019.
8. Лозинський О.М. Економічна психологія та психологія підприємництва: навч. посіб. Львів: «Тріада плюс», 2015. 246 с.
9. Ложкін Г.В., Спасніков В.В., Комаровська В.Л. Економічна психологія: навчальний посібник. К.: ВД «Професіонал», 2004. 304 с.
10. Опорний конспект лекцій з дисципліни «Поведінкова та експериментальна економіка». URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/retrieve/51563/2%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D0%B9.pdf>.
11. Передало Х.С., Огерчук Ю.В., Лібенко Ю.С. Поведінкова економіка та можливості застосування технік її впливу в сучасних організаціях. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12\\_2019/96.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2019/96.pdf)
12. Поведінкова економіка як інструмент забезпечення безпеки підприємства <https://worldvision.com.ua/ua/articles/povedencheskaya-ekonomika-v-kachestve-instrumenta-obespecheniya-bezopasnosti-predpriyatiya>
13. Попадюк Ф. Поведінкова економіка як муха в унітазі: за що дали Нобелівську премію Талеру. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/10/13/630098/>
14. Парадокс Алле – теорія ризиків і прийняття рішень [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://baihou.ru/allais-paradox>
15. Солодухін С.В., Шайтанова Є.С. Сучасні підходи до аналізу впливу поведінкових факторів в управлінні економічними об'єктами. URL: [http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/15\\_2\\_2017ua/30.pdf](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/15_2_2017ua/30.pdf)
16. Тельнов, А. С., Решміділова, С. Л. Розвиток поведінкової економіки у прийнятті економічних рішень. *Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування.* (5).С. 160–170. <https://doi.org/10.33244/2617-5932.5.2020.160-170>.
17. Теорія когнітивного дисонансу [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://psychologis.com.ua/teoriya\\_kognitivnogo\\_dissonansa.htm](http://psychologis.com.ua/teoriya_kognitivnogo_dissonansa.htm)
18. Чернобай Л., Широн Ю. Поведінкова економіка: сутність та підходи до визначення. Психологічні виміри культури, економіки, управління. 2016. Вип. 8. С. 71–78.

### Інформаційні ресурси

1. Бібліотечно-інформаційні ресурси - книжковий фонд читального залу Львівського НУП (м. Дубляни, вул. В. Великого, 1, Львівської наукової бібліотеки ім. Стефаника НАН України (вул. Стефаника, 2).
2. Електронні інформаційні ресурси:  
 Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>.  
 An Introduction to Behavioral Economics. URL: <https://www.behavioraleconomics.com/resources/introduction-behavioral-economics/>



The key principles of behavioural economics. URL:  
[https://sloowdown.wordpress.com/2012/02/05/summary-of-nudge-by-thaler-sunstein-summarised-by-paul-arnoldtrainer-facilitator-paul\\_arnoldme-com/](https://sloowdown.wordpress.com/2012/02/05/summary-of-nudge-by-thaler-sunstein-summarised-by-paul-arnoldtrainer-facilitator-paul_arnoldme-com/)

The rise of behavioral economics and its influence an organizations. URL:  
<https://hbr.org/2017/10/the-rise-of-behavioral-economics-and-its-influence-on-organizations>