

**УКРАЇНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ**

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

**Кафедра маркетингу, комерційної діяльності
та економічної теорії**

ПОВЕДІНКОВА ТА ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНА ЕКОНОМІКА

**ПРОГРАМА, ПЛАНИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ І ЗАВДАННЯ
для самостійної та індивідуальної роботи**

Харків - 2023

Програма, плани семінарських занять і завдання для самостійної та індивідуальної роботи з дисципліни «Поведінкова та експериментальна економіка» затверджено та рекомендовано до друку на засіданні кафедри маркетингу, комерційної діяльності та економічної теорії 17 квітня 2023 р., протокол № 16.

У програмі наведено плани семінарських занять з дисципліни «Поведінкова та експериментальна економіка», запропоновано завдання та тести для самоконтролю за кожною темою курсу для перевірки засвоєння знань. Для активізації пізнавальної діяльності за цією дисципліною пропонується обрати одну з тем проекту та підготувати доповідь із презентацією.

Рекомендовано для самостійної та індивідуальної роботи здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня економічних спеціальностей усіх форм навчання.

Укладачі:

доценти М. В. Косич,
О. Ю. Александрова

Рецензент

проф. О. Г. Кірдіна

ЗМІСТ

Вступ.....	4
Тематичний план навчальної дисципліни.....	6
Тематика практичних занять.....	7
Теми проєктів.....	34
Список літератури.....	37

ВСТУП

За сучасних соціально-економічних обставин розвитку ринкової економіки нагальною є потреба у розповсюдженні економічних знань та формуванні економічної культури населення. Сьогодні кожна людина постійно стикається з економічними питаннями, тому для успішного ведення особистого бізнесу, результативного управління середніми й великими підприємствами та ефективного державного регулювання, здобувачі, що отримують вищу освіту, повинні мати знання глибинних економічних процесів та явищ. Знання в економічній галузі стануть базою для пояснення механізмів функціонування сучасної економіки на основі економічних концепцій поведінкової та експериментальної економіки, розуміння поведінкових закономірностей та їхнього впливу на перебіг економічних процесів, формування на цій основі професійних компетенцій у сфері прийняття економічних рішень. Основні завдання цієї дисципліни: сформувати у здобувачів вищої освіти освоєння теоретичних положень поведінкової та експериментальної економіки; вивчення правил, принципів, оволодіння інструментами та методами дослідження впливу поведінкових факторів на прийняття економічних рішень; використовувати знання психологічних закономірностей для планування економічної поведінки суб'єктів господарської діяльності; аналізувати варіативність економічної поведінки особи та соціальних груп у сфері економічного життя.

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми здобувачі набувають таких компетенцій:

- здатність до здійснення оцінювання впливу когнітивних і соціальних чинників на економічну поведінку та врахування їх під час прийняття управлінських рішень;
- здатність до розуміння ролі поведінкових факторів в економічних процесах;

- здатність до визначення психофізіологічних основ та факторів, що обумовлюють прийняття економічних рішень;
- здатність оцінювати вплив когнітивних процесів економічного агента на якість економічних рішень;
- здатність оптимізувати процеси прийняття економічних рішень, ураховуючи психологічні особливості суб'єктів діяльності;
- здатність обирати адекватні методи формування та корекції мотивації відповідно до специфіки завдання;
- здатність ураховувати поведінкові чинники під час прийняття рішень в умовах ризику;
- здатність ураховувати закономірності міжчасового вибору та фреймінгу під час прийняття економічних рішень в умовах ризику;
- здатність ідентифікувати помилки в когнітивних процесах, що пов'язані з дією евристик;
- здатність обирати методи впливу на економічну поведінку суб'єктів і створювати відповідні умови для підвищення ефективності діяльності;
- здатність до здійснення оцінювання впливу чинників спільної діяльності на економічну поведінку суб'єктів.

Мета практичних занять полягає у закріпленні теоретичних знань з навчальної дисципліни та набуття практичних умінь щодо аналізу, прогнозування, управління процесами прийняття рішень та впливу на економічну поведінку агентів у різноманітних галузях бізнесу та менеджменту. Структура практичних занять містить семінарську частину, на якій актуалізуються теоретичні знання та формується готовність до проведення експериментальної дослідницької діяльності, вирішення практичних завдань, та практичну частину, де розв'язуються конкретні справи та моделюються ситуації, що призначені сформувати вміння та навички у вирішенні типових проблем. Під час проведення практичної частини заняття використовуються різноманітні активні та інтерактивні

форми навчання: експериментальні дослідження, тренінгові вправи, ділові ігри, вирішення кейсів та практичних завдань.

Для поглиблення знань у сфері поведінкових закономірностей пропонується самостійне дослідження однієї з запропонованих тем, із підготовкою доповіді та презентації, для ознайомлення інших здобувачів.

ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1 Історичний розвиток і передумови виникнення поведінкової та експериментальної економіки.

2 Поняття раціональності в експериментальній і поведінковій економіці: точки дотику та розходження.

3 Методологічні аспекти побудови експериментальних досліджень у мікроекономічних системах.

4 Стратегічна взаємодія, за теорією ігор.

5 Поняття персоніфікованого соціального обміну в експериментальній економіці: ігри на довіру, ультимативні та диктаторські ігри.

6 Нейроекономіка як новий аналітичний напрям у механізмі прийняття рішень.

7 Експериментальна перевірка поведінки фінансових ринків.

8 Маркетингові інструменти впливу на поведінку споживачів.

ТЕМАТИКА ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. Загальні основи економічної поведінки

ТЕМА 1. Історичний розвиток і передумови виникнення поведінкової та експериментальної економіки

1.1 Загальна характеристика поведінкової та експериментальної економіки.

1.2 Розвиток поведінкової економіки.

1.3 Історія становлення експериментальної економіки.

Практичні завдання до теми

Завдання 1

Надати відповіді на запитання, намагаючись витратити якнайменшу кількість часу на пошук рішення. Граничний час пошуку відповіді на кожне з запитань не має перебільшувати 10 секунд. У ході рішення завдань звертайте увагу на всі думки й асоціації, що виникають. Також слід звертати увагу на емоції та почуття, що виникають:

1) на двох руках 10 пальців. Скільки пальців на 10 руках?

2) блокнот і олівець разом коштують 1.10 \$. Блокнот коштує на 1.00 \$ дорожче ніж олівець. Скільки коштує олівець?

3) 5 машин за 5 хвилин виробляють 5 деталей. За скільки хвилин 100 таких же машин вироблять 100 таких же деталей?

4) озеро, якщо його не чистити, заростає ряскою, причому заросла поверхня озера подвоюється щодня. Темп заростання озера не змінюється, і за 48 днів воно заростає цілком. За скільки днів озеро заросте наполовину?

Завдання 2

Запропонуйте ефективну лінію поведінки у кожній із ситуацій.

- 1 Літнім спекотним днем двоє подружок знаходяться біля річки і їм дуже хочеться пити. Одна пропонує іншій сходити за холодним напоєм для двох. Купити його ймовірно можливо тільки у двох місцях: у маленькому супермаркеті неподалік або в кафе поруч. Вона запитує, за яку ціну купити? Яка ціна буде занадто високою, щоб відмовитися від напою?
- 2 Почуття дефіциту може стимулювати людину до купівлі. Запропонувати варіанти формування суб'єктивного відчуття дефіциту за кожним з трьох традиційних напрямів його створення для товарів: книга, кава, велосипед.

Тести

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?

ТЕМА 2. Поняття раціональності в експериментальній і поведінковій економіці: точки дотику та розходження

2.1 Концепції раціональності та їхні ознаки.

2.2 Евристики у прийнятті економічних рішень.

Практичні завдання до теми

Завдання 1

Визначити, які з ознак раціональності відсутні в наведених розмірковуваннях та діалогах людей. Визначити основні цінності, що застосовані суб'єктами. Опис ситуацій:

1 На весіллі свідок заявила:

– На жаль, я зовсім не знаю нареченого, і тому я не можу поздоровити наречену. Проте я дуже добре знаю наречену, і тому не можу поздоровити нареченого.

2 – Ти образилась?

– Ні.

– А сильно?

– Так.

3 Млинці краще вічного кохання. Адже що може бути краще вічного кохання? Звісно, нічого. А млинці – це краще, аніж нічого!

4 – Або зробимо так, як я сказав.

– Або?

– Або як я сказав, так і зробимо.

Завдання 2

Встановити, які з ознак раціональності порушені у людей в наступних ситуаціях. Назвати категорії поведінкової економіки в кожній з ситуацій. Результати оформити у вигляді таблиці.

Таблиця 1 – Ознаки раціональності та поведінкові категорії

Ситуація	Порушені ознаки раціональності	Поведінкові категорії, що задіяні
Ситуація 1		
Ситуація 2		
Ситуація 3		
Ситуація 4		
Ситуація 5		
Ситуація 6		

Опис ситуацій:

1) продавці товарів і послуг у більшості випадків оцінюють їх вище ніж покупці;

2) люди охоче витрачають час, щоб заощадити 1 грн на пакеті молока, але не на парі туфель;

3) працівник радіє надбавці до платні, а потім засмучується, дізнавшись, що колегам додали більше;

4) люди, що вирішили кинути палити (або вирішили сісти на дієту), пізніше частенько діють врозріз зі своїми рішеннями;

5) люди, що вирішили відправитися в дорогий ресторан, більш охоче перенесуть це на пізнішу дату, ніж на більш ранню;

6) багато людей, заплативши за обід одну і ту ж суму, переїдають, якщо діє система «Шведський стіл».

Завдання 3

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

Таблиця 2

Ситуація	Вид евристики
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	

Продовження таблиці 2

Ситуація	Вид евристики
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 укласти угоди і домовленості в ході ділових зустрічей у ресторанах	
10 Острах дії радіоактивного випромінювання в рентген-кабінеті	

Тести

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.

ТЕМА 3. Методологічні аспекти побудови експериментальних досліджень у мікроекономічних системах

3.1 Поняття та риси економічних експериментів.

3.2 Види економічних експериментів та їхня характеристика.

3.3 Правила та етапи проведення експериментів.

Практичні завдання до теми

Завдання 1

Необхідно провести експеримент зі складання «Списку життєвих ситуацій» протягом періоду вивчення цього курсу. Зміст експерименту: спостереження за поведінкою конкретних людей із занотовуванням та описом різних життєвих ситуацій, що пов'язані з прийняттям рішень, вибором економічних рішень з емоційними складовими, когнітивними аспектами поведінки, евристичними способами прийняття рішень та оцінки життєвих ситуацій.

Результати експерименту: 1) дослідник має виділити закономірності поведінки суб'єктів, схожі та відмінні поведінкові ситуації у прийнятті рішень, виявити рівень впливу емоцій на прийняття рішень тощо; 2) зробити висновки та узагальнення з експерименту, запропонувати напрями використання результатів проведеного експерименту в практиці економічного аналітика.

Завдання 2

Проведіть експеримент із вибору варення у колі Ваших друзів або родини.

Спочатку розставляємо 6 банок різного варення та пропонуємо обрати один із видів. Потім пропонуємо 12 банок на будь-який смак. Дуже важливо, щоб кожна банка була з іншим смаком. Фіксуємо, що обирають споживачі. Порівнюємо результати досліджень у першому та другому випадках.

Тести

1 Що не відноситься до рис економічних експериментів:

- 1) обов'язкове теоретичне обґрунтування;
- 2) суворе документування;
- 3) консультування осіб, які ухвалюють рішення;
- 4) заборона обману учасників?

2 Для чого використовують експерименти в економіці:

- 1) перевірити теорію;
- 2) проведення досліджень;
- 3) створення віртуальної реальності;
- 4) створення наукового колективу?

3 Для чого використовують експерименти в економіці:

- 1) проведення досліджень;
- 2) створення віртуальної реальності;
- 3) створення наукового колективу;
- 4) знайти нові факти?

4 Що з переліченого не відноситься до видів економічних експериментів:

- 1) лабораторний експеримент;
- 2) артефактний польовий;
- 3) рамковий польовий;
- 4) штучний польовий?

5 Що з переліченого відноситься до видів економічних експериментів:

- 1) лабораторне дослідження;
- 2) природний експеримент;
- 3) рамковий польовий;
- 4) штучний польовий?

6 Що не відноситься до складових економічного експерименту:

- 1) оточення;
- 2) інституційні правила (правила поведінки учасників);
- 3) безпосередньо поведінка учасників;
- 4) суворе документування?

7 Що відноситься до складових економічного експерименту:

- 1) навколишнє середовище;
- 2) інституційні правила (правила поведінки учасників);
- 3) думки учасників;
- 4) суворе документування?

8 Що не відноситься до правил дизайну експерименту:

- 1) не контролюйте все, що можете контролювати і рандомізувати інше;
- 2) контролюйте все, що можете контролювати і рандомізувати все інше;
- 3) система мотивації має бути такою, щоб у учасників не було стимулів обманювати щодо своїх реальних переваг;
- 4) ніколи не дуріть учасників?

9 Що відноситься до правил дизайну експерименту:

- 1) не контролюйте все, що можете контролювати і рандомізувати інше;
- 2) контролюйте все, що можете контролювати і рандомізувати все інше;
- 3) система мотивації має бути такою, щоб у учасників були стимули обманювати щодо своїх реальних переваг;
- 4) можна обманювати учасників?

10 Що не відноситься до етапів проведення лабораторних експериментів:

- 1) підготовчий етап;
- 2) стратегія і програма експериментального дослідження;

- 3) програма експериментального дослідження;
- 4) опис поведінки учасників?

ТЕМА 4. Стратегічна взаємодія, за теорією ігор

- 4.1 Етапи історії розвитку теорії ігор.
- 4.2 Класифікація варіантів ігор.
- 4.3 Теорія ігор та її застосування в економіці.

Практичні завдання до теми

Завдання 1

Битва – чоловік-жінка. Чоловік і жінка вирішують, де їм провести вихідний. Чоловік хоче піти на футбол(+1), а жінка – на балет (+1). При цьому їм обом хочеться провести час разом (+4).Складіть матрицю гри.

Завдання 2

Проведіть експеримент-гру «Ультиматум». Запропонуйте одногрупникам 100 доларів з такою умовою: ви маєте поділитися з іншим учасником, незнайомим вам. Якщо він погодиться на запропоновану вами суму x , то він її отримає, а ви отримаєте $100 - x$. Якщо він відкине пропозицію, то ні він, ні ви грошей не отримаєте. Інший учасник знає про цю умову. Визначте відсоток тих, хто погодились на пропозицію та тих, хто відкинули її, зробіть висновки.

Тести

1 Які існують види ігор за рівноправністю ходів:

- 1) симетричні і несиметричні ігри;
- 2) з нульовою і ненульовою сумою;
- 3) некооперативні та кооперативні;
- 4) паралельні і послідовні?

2 Які існують види ігор за розміром виграшу:

- 1) симетричні і несиметричні ігри;
- 2) з нульовою і ненульовою сумою;
- 3) некооперативні та кооперативні;
- 4) паралельні і послідовні?

3 Які існують види ігор за можливістю кооперації гравців:

- 1) симетричні і несиметричні ігри;
- 2) з нульовою і ненульовою сумою;
- 3) некооперативні та кооперативні;
- 4) паралельні і послідовні?

4 Які існують види ігор за порядком здійснення кроків:

- 1) ігри з нульовою і ненульовою сумою;
- 2) некооперативні та кооперативні;
- 3) паралельні і послідовні;
- 4) з повною і неповною інформацією?

5 Які існують види ігор за доступною гравцям інформацією:

- 1) ігри з нульовою і ненульовою сумою;
- 2) некооперативні та кооперативні;
- 3) паралельні і послідовні;
- 4) з повною і неповною інформацією?

6 Симетричні ігри мають:

1) розмір виграшу остаточний, що не може збільшуватися від дій гравців;

2) одні й ті ж наслідки для всіх гравців;

3) розмір виграшу, що може бути змінений (залежно від дій гравців);

4) різні механізми дії для кожного гравця.

7 Ігри з нульовою сумою мають:

1) розмір виграшу остаточний, що не може збільшуватися від дій гравців;

2) одні й ті ж наслідки для всіх гравців;

3) розмір виграшу, що може бути змінений (залежно від дій гравців)

4) різні механізми дії для кожного гравця.

8 Ігри з ненульовою сумою мають:

1) розмір виграшу остаточний, що не може збільшуватися від дій гравців;

2) одні й ті ж наслідки для всіх гравців;

3) розмір виграшу, що може бути змінений (залежно від дій гравців);

4) різні механізми дії для кожного гравця.

9 В некооперативних іграх учасники мають:

1) всі разом робити крок, і лише після цього дізнаються результати кроків один одного;

2) одні й ті ж наслідки для всіх гравців;

3) розмір виграшу, що може бути змінений (залежно від дій гравців);

4) різні механізми дії для кожного гравця.

10 В кооперативних іграх учасники мають:

1) всі разом робити крок, і лише після цього дізнаються результати кроків один одного;

2) одні й ті ж наслідки для всіх гравців;

3) кооперуватися, щоб збільшити свої шанси на виграш;

4) різні механізми дії для кожного гравця.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. Особливості експериментальної та поведінкової економіки

ТЕМА 5. Поняття персоніфікованого соціального обміну в експериментальній економіці: ігри на довіру, ультимативні та диктаторські ігри

- 5.1 Соціальні норми, що знижують транзакційні витрати.
- 5.2 Контекст прийняття рішень: приклад ультимативної гри
- 5.3 Диктаторські ігри з виграшем від обміну та без виграшу.

Практичні завдання до теми

Завдання 1

Експериментальним шляхом провести оцінку вартості суспільного блага. Для цього обирається об'єкт дослідження (наприклад будівництво спортивного майданчика, дитячого садка, установку пандусів в районі міста, оздоровлення дітей, вартість навчання в університеті тощо), розробляється програма польового експерименту (анкетування, цільова аудиторія) відповідно до методологічних принципів і методик поведінкової економіки, оцінюється вартість суспільного блага. Результати експерименту: обробити результати, узагальнити, інтерпретувати.

Завдання 2

Вам пропонують 100 доларів. Ви маєте поділитися з іншою людиною частиною грошей за своїм бажанням, але якщо інша людина відмовиться від запропонованих Вами грошей, то жоден з Вас нічого не отримає. Проведіть

експеримент, якомога з більшою кількістю людей та зробіть висновок – на яку суму, зазвичай, згодна друга людина.

Тести

1 Назвіть основну модель прийняття рішень:

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

2 Економічні процеси як прояви поведінки людини в економіці вивчає:

- 1) економічна теорія;
- 2) психологія;
- 3) поведінкова економіка;
- 4) економічна соціологія.

3 Хто є автором книги «Теорія ігор і економічна поведінка»:

- 1) Мелвін Дрешеру;
- 2) Меррілл Флад;
- 3) Оскар Моргенштерн;
- 4) Джон Неш?

4 Хто заклав фундамент загальної теорії ігор:

- 1) Мелвін Дрешеру і Меррілл Флад;
- 2) Джон фон Нейман і Оскар Моргенштерн;
- 3) Дж. Катона і Г. Саймон;
- 4) А. Тверські і Д. Канеман?

5 Рівновага Неша передбачає:

1) всі учасники разом роблять крок, і лише після цього дізнаються результати кроків один одного;

2) жоден із учасників не може збільшити виграш, змінивши вибір стратегії в односторонньому порядку, коли інші учасники не змінюють свого вибору;

3) дослідження, що використовує контекст реальної ситуації про об'єкт взаємодії, природу завдання, ставку або доступну інформацію;

4) очікуваний кінцевий результат, що визначає загальну спрямованість дослідження.

6 Хто є автором «Дилеми ув'язненого»

1) Мелвін Дрешеру;

2) Меррілл Флад;

3) Оскар Моргенштерн;

4) Альберт Такер?

7 «Дилема ув'язненого» передбачає:

1) всі учасники разом роблять крок, і лише після цього дізнаються результати кроків один одного;

2) жоден із учасників не може збільшити виграш, змінивши вибір стратегії в односторонньому порядку, коли інші учасники не змінюють свого вибору;

3) очікуваний кінцевий результат, що визначає загальну спрямованість дослідження;

4) кожен бере до уваги можливі дії інших і з урахуванням цього, намагається обрати свій оптимальний крок (рішення).

8 Хто не розвинув загальну теорію ігор:

1) Мелвін Дрешеру;

2) Герберт Саймон;

3) Оскар Моргенштерн;

4) Джон Неш?

9 Назвіть методи індивідуального творчого пошуку:

1) метод конференції ідей;

- 2) аналогії;
- 3) контрольних запитань;
- 4) «мозкового штурму».

10 Назвіть методи колективного творчого пошуку:

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

ТЕМА 6. Нейроекономіка як новий аналітичний напрям у механізмі прийняття рішень

6.1 Загальні принципи нейробіологічної теорії прийняття рішень.

6.2 Раціональні та емоційні системи мозку в прийнятті рішень економічними суб'єктами.

6.3 Емоції та прийняття рішень економічними суб'єктами.

Практичні завдання до теми

Завдання 1

Проведіть опитування одногрупників за такими двома питаннями:

1 Чому б ви віддали перевагу: 100 % імовірності провести тиждень відпустки в Англії або 50 % шансові виграти триденний тур по Англії, Франції та Італії?

2 Ви швидше віддали б перевагу 10 % шансові виграти один тиждень відпустки в Англії чи 5 % шансові виграти триденний тур по Англії, Франції та Італії?

Проаналізуйте та зробіть висновки на основі наданих відповідей.

Завдання 2

Охарактеризуйте вплив на прийняття економічного рішення:

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

Тести

1 Хто запропонував термін «нейроекономіка»

- 1) В. Сміт;
- 2) Г. Саймон;
- 3) П. Глимчер;
- 4) Д. Канеман?

2 Першим етапом нейронної моделі теорії прийняття рішення є:

- 1) визначення цінності вибору;
- 2) порівняння альтернатив, вибір найкращого варіанту;
- 3) формування уявлення про мету;
- 4) оцінювання ефективності рішення.

3 Другим етапом нейронної моделі теорії прийняття рішення є:

- 1) визначення цінності вибору;
- 2) порівняння альтернатив, вибір найкращого варіанту;
- 3) формування уявлення про мету;
- 4) оцінювання ефективності рішення.

4 Третім етапом нейронної моделі теорії прийняття рішення є:

- 1) визначення цінності вибору;
- 2) порівняння альтернатив, вибір найкращого варіанту;

- 3) формування уявлення про мету;
- 4) навчання для підвищення ефективності наступних рішень.

5 Четвертим етапом нейронної моделі теорії прийняття рішення є:

- 1) порівняння альтернатив, вибір найкращого варіанту;
- 2) формування уявлення про мету;
- 3) оцінювання ефективності рішення;
- 4) навчання для підвищення ефективності наступних рішень.

6 П'ятим етапом нейронної моделі теорії прийняття рішення є:

- 1) визначення цінності вибору;
- 2) порівняння альтернатив, вибір найкращого варіанту;
- 3) оцінювання ефективності рішення;
- 4) навчання для підвищення ефективності наступних рішень.

7 Що демонструють результати нейроекономічних досліджень:

- 1) прийняття раціональних рішень людиною;
- 2) прийняття рішень обумовлено роботою незалежних нейрональних систем мозку;
- 3) прийняття рішень під впливом емоцій та поведінкових ситуацій;
- 4) прийняття нераціональних рішень людиною?

8 На якій саме стадії теорії прийняття рішення нейроекономіка вивчає процеси:

- 1) на першій;
- 2) другій;
- 3) третій?
- 4) четвертій?

9 Які системи, за Деніелем Канеманом, обумовлюють прийняття рішень:

- 1) швидка та повільна;
- 2) автоматична та несвідома;
- 3) повільна та цілеспрямована;
- 4) раціональна та ірраціональна?

10 Хто є автором теорії еволюційно стабільної поведінки більшості:

- 1) П. Глимчер;
- 2) Д. Канеман;
- 3) А. Сенф'є;
- 4) Р. Докінз?

ТЕМА 7. Експериментальна перевірка поведінки фінансових ринків

7.1 Поняття календарних або сезонних ефектів, їхні типи.

7.2 Поняття феномену цінових бульбашок та адаптивних очікувань.

Практичні завдання до теми

Завдання 1

Складіть графік динаміки зміни готівкового курсу іноземної валюти за три роки та зробіть висновки про тенденції зміни курсу за місяцями.

Завдання 2

Проаналізуйте спектр послуг декількох банківських установ і проведіть опитування серед знайомих про необхідність появи нових послуг, яких їм не вистачає.

Тести

1 Що не відноситься до календарних аномалій:

- 1) ефект місяця року;
- 2) початку місяця;

- 3) дня тижня;
- 4) розміру?

2 Що відноситься до календарних аномалій:

- 1) ефект місяця року
- 2) вартості;
- 3) лідера-аутсайдера;
- 4) розміру?

3 Що називають «ефект місяця року»:

1) дохідність цінних паперів у певні дні тижня показують низькі дохідності;

2) низька дохідність фінансового активу щопонеділка порівняно з іншими днями тижня;

3) інвестори купують малодохідні цінні папери в грудні для зменшення податкових зобов'язань, а в січні продають їх;

4) отримання інвесторами прибутку в певні дні місяця, зокрема в перші три торгівельні дні місяця та останній торгівельний день попереднього місяця?

4 Що відображає «ефект дня тижня»:

- 1) середня прибутковість місяця неоднакова;
- 2) середня прибутковість за день неоднакова в різні дні тижня;
- 3) середня прибутковість за день однакова в різні дні тижня;
- 4) середня прибутковість за день залежить від пори року?

5 Емпіричні дослідження фондових ринків США і Англії показують, що статистично значуща позитивна прибутковість за цінними паперами формується:

- 1) у вівторок;
- 2) п'ятницю;
- 3) понеділок;
- 4) середу.

6 Які проблеми НЕ виникають при вивченні календарних аномалій:

- 1) вони схильні до виродження;
- 2) виявлення аномалії можуть бути результатом помилки збору даних або їхньої специфіки;
- 3) існує спокуса підтвердити привабливу торгову теорію на емпіричних даних, «виявивши» відповідні «аномалії»;
- 4) календарні аномалії є стійкими у часі та просторі?

7 Що таке «лопання бульбашки»:

- 1) зростання цін;
- 2) стабільність;
- 3) падіння;
- 4) незмінність цін?

8 Як проявляється поява «цінової бульбашки»

- 1) зростання цін;
- 2) стабільність;
- 3) падіння;
- 4) незмінність цін?

9 Що є причиною виникнення «фінансової бульбашки»:

- 1) відсутність державного регулювання економіки;
- 2) приплив на ринок значною мірою неінформованих інвесторів, що шукають удачі і вкладають капітал в «улюблені» акції;
- 3) наявність великої кількості інвесторів;
- 4) кризові явища в економіці загалом?

10 Які гіпотези пояснюють «ефект січня»

- 1) у січні компанії мало працюють через новорічні свята;
- 2) у фазі короткострокового економічного зростання звітність сприяє переоцінці потенційної прибутковості акцій у бік зниження і додаванню їх у портфелі учасників;

3) привабливе для інвесторів співвідношення ризику і прибутковості в січні;

4) папери повільно реагують на позитивні новини на початку кожного кварталу?

ТЕМА 8. Маркетингові інструменти впливу на поведінку споживачів

8.1 Вплив маркетингової комунікації на поведінку споживачів.

8.2 Вплив товарної політики на поведінку споживачів.

8.2 Вплив збутової політики.

8.4 Вплив цінової політики на поведінку споживачів.

8.5 Методики модифікації поведінки споживачів.

Практичні завдання до теми

Завдання 1

Провести опитування: за якими критеріями відбувається купівля товарів широкого вжитку та сформувані у таблицю, зробити висновки. Як соціальні чинники, що впливають на вибір споживача, можна використати: стать, вік, дохід, освіту, соціально-професійний критерій, швидкість реакції на нову інформацію або появу нового товару на ринку.

Завдання 2

Визначити фактори, що зумовлюють наявність у поведінці наступних поведінкових проявів. Відповіді занести до таблиці.

Таблиця 3 – Фактори, що обумовлюють поведінку

Поведінковий прояв	Гормональний вплив	Генетичний вплив
Альтруїзм		
Агресія		
Чутливість до болю		
Жага до пригод		
Інтелект		
Звитяга		
Політичні погляди		
Постійність емоцій		
Радість		

Тести

1 Що НЕ відноситься до складових елементів комунікації:

- 1) джерело рекламної інформації;
- 2) викладені в рекламі доводи;
- 3) емоційний вплив реклами;
- 4) кількість доводів?

2 За якими характеристиками оцінюють доводи, викладені у рекламі:

- 1) доречність;
- 2) об'єктивність тверджень;
- 3) можливість переконатися в істинності твердження;
- 4) усі перелічені?

3 Які характерні риси споживача необхідно враховувати при розробленні комунікаційної стратегії:

- 1) мотивацію;
- 2) рівень знань;
- 3) усі перелічені;

4) ступінь подразнення?

4 Що найбільш точно характеризує сутність економічних потреб:

1) об'єктивна потреба у товарах і послугах, що забезпечують життєдіяльність людини;

2) фізіологічні потреби людини;

3) потреби у відтворенні робочої сили;

4) потреби у праці та вільному часі?

5 На потреби людей не впливають:

1) кліматичні та географічні умови життя;

2) національні особливості й традиції;

3) ціни на споживчі блага;

4) рівень розвитку освіти.

6 Економічні потреби людей:

1) обмежені;

2) невгамовні;

3) примітивні;

4) безмежні.

7 Нематеріальні потреби — це:

1) бажання людей придбати одяг;

2) бажання людей мати визнання;

3) бажання споживачів придбати і споживчі продукти, які є для них корисними;

4) попередні відповіді неправильні.

8 Матеріальні потреби — це:

1) бажання людей, щоб їх поважали і розуміли;

2) бажання людей мати визнання;

3) бажання споживачів придбати і споживчі продукти, які є для них корисними;

4) попередні відповіді неправильні.

9 Безпосереднє задоволення потреб здійснюється шляхом:

- 1) виробництва благ;
- 2) обміну благ;
- 3) розподілу благ;
- 4) споживання благ.

10 Що НЕ відноситься до елементів системи фірмового стилю:

- 1) товарний знак;
- 2) логотип;
- 3) асортимент;
- 4) фірмовий блок?

Здобувач повинен обрати одну з запропонованих тем проєкту та підготувати доклад із презентацією.

ТЕМИ ПРОЄКТІВ

1 «Стандартна» модель економічного суб'єкта і можливі напрями послаблення передумов: динамічні вподобання, прийняття рішень в умовах ризику, соціальні вподобання. «Екони» і «гумани».

2 Метод гіпотетичного вибору. Метод опитування.

3 Застосування експериментальної методології в економіці.

4 Типи експериментів: лабораторні, польові, натурні. Вернон Сміт, Даніель Канеман, Амос Тверські, Річард Талер, Дені Аріелі та їхні роботи.

5 Теорія очікуваної корисності (Джон фон Нейман, Оскар Моргенштерн).

6 Приклади ситуацій, в яких теорія очікуваної корисності «не працює» (експериментальне спростування теорії очікуваної корисності – парадокси Бернуллі, Алле, Ельсберга).

7 Роль теорії перспектив у корегуванні ситуацій недостовірності теорії очікуваної корисності.

8 Основи теорії «проспектів»: ефект відображення і точки відліку (залежність цінності від точки відліку), уникнення втрат, нелінійне зважування ймовірностей. Цінність в теорії перспектив.

9 Приклади того, як працює теорія перспектив в реальному житті. «Страх втрат».

10 Евристика і суб'єктивні зміщення.

11 Поведінка людей, що не узгоджується з моделлю раціонального вибору. Евристичне правило і метод.

12 Передбачувані упередження Річарда Талера.

13 Передбачувані помилки людини. Помилки мислення (когнітивні помилки), пов'язані із впливом евристик (власного досвіду).

14 Обмежена раціональність (Герберт Саймон). Шум.

15 Несхильність до ризику, «спадна гранична корисність багатства» (Деніел Бернуллі).

16 Модель людини в поведінковій економіці – гуманістична людина.

17 Детермінанти поведінкової економіки: «неправильна поведінка», «ефект володіння» («фреймінг»), «чутливість до витрат», «корисність витрат», «ментальний облік», «корисність транзакції».

18 «Передбачувані помилки».

19 Емоційний інтелект.

20 Рівновага Неша. Чиста та змішана стратегії рівноваги Неша.

21 Вирішення ігор методом зворотних міркувань.

22 Теорема про мінімакс.

23 Гра «Орел і решка».

24 Гра «Суспільне благо».

25 Міні гра «Інвестиції».

26 Співробітництво і координація.

- 27 Психофізіологія прийняття рішень в економіці.
- 28 Інформаційна модель роботи мозку.
- 29 Нейроекономіка як система методів впливу на мозкову активність.
- 30 Базова концепція нейроекономіки – модель прийняття перцептивних рішень В. Ньюсамата, М. Шадлена.
- 31 Фактори емоційного впливу.
- 32 Емоції та їхній вплив на прийняття рішень, оцінювання ризику й очікуваного доходу. Вплив емоцій на вибір. Управління емоціями.
- 33 Нейромаркетинг. Нейрологія прийняття купівельних рішень.
- 34 Використання емоцій у рекламі.
- 35 Ефект «виринання».
- 36 «Фішинг».
- 37 Наука про щастя і наукові погляди Ієремії Бентама. Бентам як винахідник сучасної «політики, заснованої на фактах». Наука про щастя як важлива компонента для знаходження раціональної форми політики і закону.
- 38 Неузгодженість уподобань у часі.
- 39 Види фреймів. Лінгвістика фреймів.
- 40 Чутливість до витрат багатих і бідних. Крива чутливості до витрат.
- 41 Поведінкові реакції бідних і багатих споживачів.
- 42 Поведінкові пастки. Прокляття переможця. Ризик у здійсненні витрат.
- 43 Досягнення рівня беззбитковості.
- 44 Поведінка домашніх господарств щодо споживання непередбачуваного доходу.
- 45 Експерименти: яка ділова практика прийнятна для людей?
- 46 Сприйнята справедливість та залежність від фреймів. Цінність вираження справедливості для фірм.
- 47 Уникнення видимості несправедливого поводження.

- 48 Гіпотеза ефективного ринку Юджина Фоми.
- 49 Психологічні аспекти поведінки трейдерів на фінансовому ринку.
- 50 «Ведмеді» і «бики»: поведінкові стилі і реакції.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

- 1 Лозинський О. М. Економічна психологія та психологія підприємництва: навч. посіб. Львів : Тріада плюс, 2015. 246 с.
- 2 Івашук Ю. П. Поведінкова та експериментальна економіка: навч. посіб.; Терноп. нац. екон. ун-т. Тернопіль: Осадца Ю. В., 2017. 119 с.
- 3 Акулова Г. В. Моделювання впливу структури суспільних благ на добробут та поведінку економічних агентів з використанням мультиагентного підходу. *Економіка та держава*. 2018. № 5. С. 107 – 110.
- 4 Бобух А. Поведінкова економіка та сталий розвиток: ключові аспекти взаємозв'язку. *Економіст*. 2016. № 6. С. 4 – 8. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2016_6_4.
- 5 Єрмошкіна О. В., Горяча О. І. Інноваційно-підприємницька діяльність економічних суб'єктів: поведінково-інституційні аспекти активізації. *Економічний вісник Нац. гірничого університету*. 2018. № 4. С. 51-59. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2018_4_7.
- 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. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npukht_2018_24_3_8.
- 7 Іванов Р. В. Моделювання процесів економічної поведінки домогосподарств: монографія; Дніпров. нац. ун-т ім. Олеся Гончара. Дніпро: Біла К. О. [вид.], 2019. 266 с.

8 Бутенко В. М. Поведінкова економіка як інструмент маркетингу в сучасному агро-бізнесі. *Зб. наук. праць Таврійського державного агро-технологічного університету (економічні науки)*. 2013. № 1(3). С. 52 – 57.

9 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. URL:

http://nbuv.gov.ua/UJRN/Urss_2018_33_5.

10 Іващук Ю. Внесок Річарда Талера в розвиток поведінкової економіки (Нобелівська премія з економіки 2017 р.). *Вісник Тернопільського нац. економічного університету*. 2019. Вип. 2. С. 155 – 162: URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vtneu_2019_2_16.

11 Пилипенко Н. М., Беляєва В. В. Можливості застосування інструментарію поведінкової економіки при проведенні економічної політики в Україні. *Економіка та держава*. 2019. № 5. С. 95 – 100.

12 Грецька-Миргородська В. В. Формування соціально-орієнтованої економіки: поведінкові передумови аналізу. *Ефективна економіка*. 2018. № 5. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6349>.

13 Кужелєв М. О., Нечипоренко А. В. Вплив поведінкових факторів на управління фінансовою діяльністю корпорації: теоретичні аспекти. *Зб. наук. праць Університету державної фіскальної служби України*. 2018. № 2. С. 154 – 169.

14 Талер Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. URL: http://loveread.ec/read_book.php?id=66293&p=1.

15 Канеман Д. Думай медленно... решай быстро: URL: <https://mybook.ru/author/daniel-kaneman/dumaj-medlenno-reshaj-bystro/read/>.

ПОВЕДІНКОВА ТА ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ПРОГРАМА, ПЛАНИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ І ЗАВДАННЯ
для самостійної та індивідуальної роботи

Відповідальний за випуск Зоріна О. І.

Підписано до друку 03.07.2023 р.
Умовн. друк. арк. 2,5. Тираж . Замовлення № .
Видавець та виготовлювач Український державний університет залізничного
транспорту,
61050, Харків-50, майдан Фейєрбаха,7.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 6100 від 21.03.2018 р.