



СИЛАБУС ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА



ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА

спеціальність	051 Економіка	обов'язковість дисципліни	вибіркова
освітня програма	Економіка	факультет	економічних відносин та фінансів
освітній рівень	перший (бакалаврський)	кафедра	глобальної економіки

ВИКЛАДАЧ

Антощенкова Віталіна Володимирівна



Вища освіта – спеціальність «Економіка підприємства»

Науковий ступінь – доктор економічних наук, 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)

Вчене звання - професор кафедри глобальної економіки.

Досвід роботи –19 років

Показники професійної активності з тематики курсу:

- авторка більше 15 методичних розробок;
- досвід роботи у складі міжнародних проєктів, досвід викладання в Akademia WSB (WSB University) with its registered office in Dąbrowa Górnicza;
- авторка 180 публікацій (в тому числі, 8 публікації що індексуються у Scopus/WoS);
- співавторка 6 тематичних публікацій;
- учасниця наукових і методичних конференцій.

телефон	0668674663	електронна пошта	vitalina.tiaxntusg@gmail.com vitalina.tiaxntusg@btu.kharkov.ua	дистанційна підтримка	Moodle
---------	------------	------------------	---	-----------------------	--------

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО ОСВІТНЮ КОМПОНЕНТУ (ДИСЦИПЛІНУ)

Мета	є набуття знань, вмінь та навичок у галузі теорії та практики економічної поведінки, у тому числі розуміння універсальних методів дослідження економічних агентів, інструментів та механізмів, які формують та впливають на поведінку.
Формат	лекції, практичні заняття, самостійна робота, індивідуальні завдання, командна робота, імітаційний проєкт, презентація, дискусія.
Специфічні результати навчання і форми їх контролю	<ul style="list-style-type: none"> знати: поняття і теорію поведінкової економіки, зокрема концепції раціональності, обмеженої раціональності та певної переваги; знати, як класифікуються рішення споживачів і підприємств на основі психологічних аспектів; вивчити основні психологічні механізми, які впливають на економічну поведінку, такі як когнітивні упередження, почуття та соціальні норми; знати методи дослідження в поведінковій економіці, включаючи експериментальні та емпіричні підходи; розуміти, які поведінкові фактори впливають на фінансові ринки, ціноутворення та споживчі рішення. / імітаційний командний проєкт, індивідуальні завдання вміти: аналізувати поведінкові дані (збирати та аналізувати дані про поведінку споживачів і підприємств, використовуючи статистичні методи); планувати й реалізувати експерименти для перевірки гіпотез поведінкової економіки; критично аналізувати теорію та підходи в поведінковій економіці, оцінюючи їх інші переваги та обмеження; змінювати знання про поведінкову економіку для вирішення практичних завдань у бізнесі, маркетингу та політичних стратегіях / імітаційний командний проєкт, індивідуальні завдання результати навчання: визначати характер впливу різних факторів на прийняття економічних рішень індивідами чи організаціями, оцінювати наслідки цього впливу на ринкові змінні
Обсяг і форми контролю	3 кредити ECTS (90 годин): 12 годин лекції, 12 годин практичні заняття; модульний контроль (2 модулі); підсумковий контроль – диференційований залік
Вимоги викладача	вчасне виконання завдань, активність, командна робота.
Умови зарахування	згідно з навчальним планом

ВІДПОВІДНІСТЬ СТАНДАРТУ ОСВІТИ І ОСВІТНІЙ ПРОГРАМІ

Компетенції	<p>ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.</p> <p>ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК8. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.</p> <p>ЗК11. Здатність приймати обґрунтовані рішення.</p> <p>СК11. Здатність обґрунтовувати економічні рішення на основі розуміння закономірностей економічних систем і процесів та із застосуванням сучасного методичного інструментарію.</p> <p>СК12. Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення.</p>	Програмні результати навчання	<p>ПРН 10. Проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники які характеризують результативність їх діяльності.</p> <p>ПРН 19. Використовувати інформаційні та комунікаційні технології для вирішення соціально-економічних завдань, підготовки та представлення аналітичних звітів.</p> <p>ПРН 21. Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів.</p> <p>ПРН 22. Демонструвати гнучкість та адаптивність у нових ситуаціях, у роботі із новими об'єктами, та у невизначених умовах.</p>
-------------	--	-------------------------------	--

СТРУКТУРА ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ (ДИСЦИПЛІНИ)

Змістовий модуль 1. Загальні основи економічної поведінки (біхевіоризм і когнітивна психологія)

Лекція 1.	Введення в поведінкову економіку. Історія розвитку поведінкової економіки (від класичної до сучасної теорії)	Практичне заняття 1 (ПЗ 1)	Приклади поведінкової економіки в реальному світі: успішні кейси та їх аналіз.	Самостійна робота	<p>Ключові поняття: обмежена раціональність, евристики, упередження, теорія перспективи.</p> <p>Інституційні та прикладні напрямки поведінкової економіки. Застосування сайтів у політиці, бізнесі, фінансах і маркетингу.</p> <p>Методологія досліджень у поведінковій економіці.</p> <p>Етичні питання у поведінкових інтервенціях (nudging).</p> <p>Аналіз етичних дилем при прояві поведінкових впливів на поведінку людей.</p> <p>Від класичної та маржиналістської економічної думки до критики раціональності.</p> <p>Внесок психології в економіку: праці Фрідріха фон Візера, Герберта Саймона та інших.</p> <p>Класичні експериментальні дослідження: приклади (парадокс Алле, парадокс Елльсберга).</p> <p>Даніель Канеман і Амос Тверські: теорія перспективи і її значення.</p> <p>Сучасний етап: нейроекономіка, поведінкові фінанси та Nudge theory.</p> <p>Методи нейронаук у дослідженні економічної поведінки.</p> <p>Нейроекономіка: інтеграція економічних моделей і нейрофізіологічних даних.</p>
Лекція 2.	Психофізіологічні основи поведінки та нейроекономіка.	ПЗ 2	Психологічні аспекти економічної поведінки. Чому ми не завжди раціональні? Як психологія впливає на ринкові рішення?		
Лекція 3.	Когнітивні процеси в регуляції поведінки.	ПЗ 3	Когнітивні упередження (вплив на рішення споживачів та інвесторів). Емоції в економіці. Як почуття впливають на наш вибір? Суспільні норми та їх роль у поведінці споживачів. Як середовище формує економічний вибір?		

Модуль 2. Експериментальна поведінкова економіка

Лекція 4.	Неокласична vs поведінкова економіка. Порівняльний аналіз теорій.	ПЗ 4	Засади експериментальної поведінки економіки. Прийняття рішення в умовах невизначеності.	Самостійна робота	<p>Модель повної інформації та оптимальних рішень vs обмежена раціональність: теоретичні й практичні дослідження.</p> <p>Ринок як механізм координації: ефективність ринку неокласичної та поведінкової інтерпретації.</p> <p>Політичні та регуляторні імплікації: оптимальна політика в рамках двох підходів.</p> <p>Стрес, емоції та прийняття фінансових рішень: фізіологічні механізми впливу на стрес.</p> <p>Поведінкові фінанси vs традиційна теорія фінансів: пояснення ринкових аномалій.</p> <p>Довіра, інститути і транзакційні витрати: соціальний капітал як економічний ресурс.</p> <p>Корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) і поведінкова економіка: взаємозв'язок.</p> <p>Соціальний вплив і маркетинг: використання соціальних доказів (social proof) у просуванні продукту.</p> <p>Політика громадського блага: поведінкові стимули для підвищення участі в громадських програмах.</p>
Лекція 5.	Фреймінг. Евристики в прийнятті економічних рішень.	ПЗ 5	Експериментальна перевірка фреймінгу: проект міні-дослідження.		
		ПЗ 6	Маркетинг та поведінкова економіка (стратегії впливу на споживача).		
Лекція 6.	Соціальні аспекти економічної поведінки та соціальна відповідальність.	ПЗ 7	Вплив соціальних факторів. Оберіть відому компанію (національну/міжнародну). Зберіть інформацію про її КСВ-ініціативи (з офіційних сайтів, звітів, ЗМІ). Оцініть, які соціальні аспекти (права працівників, підтримка громад, інклюзія, екологія) охоплені, і як ці ініціативи впливають на поведінку зацікавлених сторін.		
		ПЗ 8	Залік (презентація доповідей).		

ОСНОВНА ЛІТЕРАТУРА ТА МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ

Література	<ol style="list-style-type: none"> Банден, Філ. Код зламано, або Наука про те, що змушує купувати / Філ Банден; пер. Юлія Кузьменко. Харків, 2017. 303 с. (Перекладено за виданням: Barden Ph. Decoded: The Science Behind Why We Buy / Phil Barden. New York : JohnWiley & Sons, Inc., 2013. Річард Талер. Поведінкова економіка. Чому люди діють ірраціонально і як отримати з цього вигоду. Наш Формат. 464 с. Деніел Канеман. Мислення швидко й повільно. Наш формат. 2017. 480с. Пол Браун, Карл Сьюелл. Клієнти на все життя. Як перетворити разового покупця на постійного клієнта. Видавництво Старого Лева. 2025. 272с. Тищенко І. Економіка для керівника. Практичні поради: коротко і доступно. Кінцевий бенефіціар. 2024. Роман Шеремета. Моделі поведінкової економіки. https://www.youtube.com/watch?v=cMetNjFbK6c 	Методичне забезпечення	<ol style="list-style-type: none"> Антощенкова В.В. Поведінкова економіка: метод. вказівки до самостійного вивчення дисципліни здобувачами рівня вищої освіти перший (бакалаврський) денної та заочної форми навч., спец.: 051 Економіка [Електронний ресурс] / ДБТУ, Харків. 2026. 54 с. Антощенкова В.В.. Конспект лекцій з навчальної дисципліни «Поведінкова економіка», для здобувачів рівня вищої освіти перший (бакалаврський) денної та заочної форми навч. за спец. 051 Економіка [Електронний ресурс]/ ДБТУ, Харків, 2026. 134 с. Поведінкова економіка: метод. вказівки до практичних занять для здобувачів рівня вищої освіти перший (бакалаврський) спеціальності 051 Економіка, денної та заочної форм навчання/ Державний біотехнологічний університет; авт.-уклад.: Антощенкова В.В. Харків : [б. в.], 2026. 64 с.
------------	--	------------------------	---

<p>Офіційні сайти органів державного управління України та міжнародних економічних та фінансових організацій</p> <ol style="list-style-type: none"> Міністерство економіки, довкілля та сільського господарства України – http://www.me.gov.ua Міністерство фінансів України – http://www.minfin.gov.ua Організація економічної співпраці та розвитку (OECD) http://www.oecd.org/ Міністерство цифрової трансформації України – https://thedigital.gov.ua/ <p>Офіційні сайти науково-дослідних інститутів і центрів, пошукових систем:</p> <ol style="list-style-type: none"> Інститут глобальних стратегій – www.igls.com.ua Український центр економічних і політичних досліджень ім. О.Разумкова – www.ucerps.org

СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ

СИСТЕМА		БАЛИ	ДІЯЛЬНІСТЬ, ЩО ОЦІНЮЄТЬСЯ
Підсумкове оцінювання	100 бальна ECTS (стандартна)	до 50	50% від усередненої оцінки за модулі
		до 50	підсумкове тестування
Модульне оцінювання	100 бальна сумарна	до 50	відповіді на тестові питання
		до 20	усні відповіді на лабораторно-практичних заняттях
		до 30	результат засвоєння блоку самостійної роботи

НОРМИ АКАДЕМІЧНОЇ ЕТИКИ ТА ДОБРОЧЕСНОСТІ

Всі учасники освітнього процесу (в тому числі здобувачі освіти) повинні дотримуватися кодексу академічної доброчесності та вимог, які прописані у положенні «Про академічну доброчесність учасників освітнього процесу ДБТУ»: виявляти дисциплінованість, вихованість, поважати гідність один одного, проявляти доброзичливість, чесність, відповідальність.