Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Кафедра економічної теорії та економічних методів управління

"ЗАТВЕРДЖУЮ"
Декан економічного факультет
_____ Віталій ДЯЧЕК
"___" серпня 2025 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА

(назва навчальної дисципліни)

рівень вищої освіти третій (освітньо-науковий) рівень вищої освіти

галузь знань С «Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні відносини»

спеціальність С1 «Економіка та міжнародні економічні відносини»

спеціалізація С1.01 «Економіка»

освітня програма «Економіка»

вид дисципліни за вибором
(обов'язкова / за вибором)

факультет Економічний

2025 / 2026 навчальний рік

Програму рекомендовано до затвердження вченою радою економічного факультету "26" серпня 2025 року, протокол № 18

РОЗРОБНИК ПРОГРАМИ: Ганна КОЛОМІЄЦЬ доктор економічних наук, професор, професор закладу вищої освіти кафедри економічної теорії та економічних методів управління

Програму схвалено на засіданні кафедри економічної теорії та економічних методів управління

Протокол від "26" серпня 2025 року № 2

В.о. завідувача кафедри економічної теорії та економічних методів управління

_____ Андрій ГРИЦЕНКО
(підпис) (прізвище та ініціали)

Програму погоджено з гарантом освітньої програми (керівником проектної групи)

Економіка
назва освітньої програми

Гарант освітньої програми
(керівник проектної групи)

_____ Володимир СОБОЛЕВ
(підпис) (прізвище та ініціали)

Програму погоджено науково-методичною комісією економічного факультету
назва факультету, для здобувачів вищої освіти якого викладається навчальна дисципліна

Протокол від " 26 " серпня 2025 року № 1

Голова науково-методичної комісії економічного факультету

_____ Дар'я ЗАГОРСЬКА
(підпис) (прізвище та ініціали)

ВСТУП

Програма навчальної дисципліни "Поведінкова економіка" складена відповідно до освітньо-наукової програми підготовки

третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти

(назва рівня вищої освіти,)

спеціальність С1 «Економіка та міжнародні економічні відносини»
спеціалізація С1.01 «Економіка»
освітня програма ЕКОНОМІКА

1. Опис навчальної дисципліни

1.1. Мета викладання навчальної дисципліни - формування системного уявлення про поведінкові аспекти прийняття економічних рішень, роль психології в економічній поведінці людей, основи поведінкового моделювання, застосування поведінкових теорій у бізнесі, державному управлінні та фінансах.

1.2. Основні завдання вивчення дисципліни –сформувати

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
СК06. Здатність обґрунтовувати та готувати економічні рішення на основі розуміння закономірностей розвитку соціально-економічних систем і процесів із застосуванням математичних методів та моделей.
СК08. Здатність коректно виявляти внутрішню логіку формування пріоритетів післявоєнного відродження української економіки в контексті його гармонізації з реалізацією Порядку денного у сфері сталого розвитку до 2030 року; застосовувати цей Порядок у викладацькій діяльності.

1.3. Кількість кредитів – 3 кр.

1.4. Загальна кількість годин –90 годин

1.5. Характеристика навчальної дисципліни

Характеристика навчальної дисципліни	
Нормативна	
Денна форма навчання	
Рік підготовки	
2-й	
Семестр	
4-й	
Лекції	
16 год.	
Практичні, семінарські заняття	
14 год.	
Самостійна робота	
60 год.	

1.6. Заплановані результати навчання

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 напряму.

РН05. Пропонувати нові рішення, розробляти та наукові проекти, які дають можливість переосмислити наявне та створити нове цілісне знання та/або професійну практику і розв'язувати значущі і фундаментальні та прикладні проблеми економічної науки з врахуванням соціальних, економічних, екологічних та правових аспектів; забезпечувати комерціалізацію результатів наукових досліджень та дотримання прав інтелектуальної власності

РН08. Планувати і виконувати емпіричні та/або теоретичні дослідження у сфері економіки та з дотичних міждисциплінарних напрямів, критично аналізувати результати власних досліджень і результати інших дослідників у контексті усього комплексу сучасних знань щодо досліджуваної проблеми

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

Сформувати уміння

- аналізувати економічну поведінку з урахуванням психологічних факторів;
- виявляти типові помилки у прийнятті рішень;
- застосовувати принципи поведінкової економіки для оптимізації економічних стратегій у бізнесі та політиці;
- проєктувати прості поведінкові інтервенції.

2. Тематичний план навчальної дисципліни

Розділ 1. Вступ до поведінкової економіки

1. Тема. Виникнення та еволюція поведінкової економіки

Критика традиційної економіки.

Межі раціональності.

Історичний розвиток поведінкових підходів.

Визначення та предмет поведінкової економіки.

Ключові відмінності між поведінковою та неокласичною економікою.

Методологія поведінкової економіки: експерименти, спостереження, польові дослідження.

2. Тема . Класичні та поведінкові моделі прийняття рішень

Homo economicus vs Homo psychologicus.

Концепція раціональності в неокласичній економіці.

Критика необмеженої раціональності.

Обмежена раціональність (bounded rationality) Герберта Саймона.

Задоволення (satisficing) як альтернатива максимізації., евристики.

3. Тема. Теорія перспектив (Kahneman & Tversky)

Евристики та когнітивні упередження

Визначення евристик як ментальних скорочень.

Когнітивні упередження в економічній поведінці.

Евристики у прийнятті економічних рішень.
Правила великих пальців.

4. Тема. Ментальна бухгалтерія Р.Талера

Основні положення ментальної бухгалтерії:
Принципи ментальної бухгалтерії:
Вплив на повсякденне життя
Значення теорії ментальної бухгалтерії:

Розділ 2. Прикладні аспекти поведінкової економіки

5. Тема. Поведінкова теорія споживання

Психологія ціноутворення
Соціальні впливи на споживання
Емоції та споживання
Практичне застосування поведінкової теорії споживання
Рішення про покупки.
Поведінкова економікаові маніпуляції.

6. Тема. Поведінкові аспекти заощадження та інвестування

Традиційна теорія заощаджень та інвестування vs. Поведінкові реалії:
Фінансова поведінка. Поведінкові фінанси.
Когнітивні упередження, що впливають на заощадження
Когнітивні упередження, що впливають на інвестування
Проблеми самоконтролю та механізми зобов'язань
Соціальні та емоційні аспекти
Наслідки поведінкових ухилень для фінансового добробуту

7. **Тема. Наджінг (Nudging) і архітектура вибору**

Теорія підштовхування (Thaler).
Приклади застосування в бізнесі.
Поведінкова економіка в публічній політиці
Поведінкові інтервенції.
Приклади в охороні здоров’я, оподаткуванні, екології

8. **Тема. Сучасні дослідження та перспективи розвитку поведінкової економіки**

Інтеграція з нейроекономікою.
Поведінковий дизайн та штучний інтелект.
Застосування поведінкової економіки в нових сферах (кібербезпека, екологія).
Критика поведінкової економіки.

3. Структура навчальної дисципліни

Назви розділів	Кількість годин			
	денна форма		заочна форма	
	усьо	у тому числі	усьо	у тому числі

	го	л	п	лаб.	інд.	с. р.	го	л	п	лаб.	інд.	с. р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Розділ 1. Поведінкова економіка: зміст, функції та предмет. Визначення Поведінкова економікаових можливостей фірми												
Разом за розділом 1	44	8	6			30						
Розділ 2. Реалізація Поведінкова економікаової стратегії фірми												
Разом за розділом 2	46	8	8			30						
Усього годин	90	16	14			60						

4. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Предмет і методи поведінкової економіки	2
2	Когнітивні упередження	2
3	Обмежена раціональність	
4	Евристики мислення	
5	Поведінка споживача: норми, очікування, контекст	2
6	Поведінка в групі: соціальні норми і тиск	2
7	Архітектура вибору: як формується вибір	2
	Експерименти в поведінковій економіці	2
8	Поведінкова політика (nudge-політика)	2
9	Етичні аспекти поведінкових інтервенцій	2
		14

5. Завдання для самостійної робота

№ з/п	Види, зміст самостійної роботи	денна
1	Опрацювання навчального матеріалу за розділом І	26
2		16
3		30
4	Опрацювання навчального матеріалу за розділом 2	10
5		4
		86

6. Методи навчання

Упорядкування взаємодії в процесі опанування дисципліни «Поведінкова економіка» спрямованої на досягнення поставлених цілей та запланованих результатів здійснюється переважно інтерактивними методами.

Застосовуються комплекс засобів інформаційно-рецептивного, репродуктивного, проблемного, пошукового, дослідницького характеру.

7. Методи контролю

Засвоєння

- теми (поточний контроль) контролюється на практичних заняттях відповідно до конкретних цілей,

Передбачено застосовувати такі засоби діагностики рівня підготовки студентів:

- тести,
- розв'язування ситуаційних завдань

Підсумковий контроль засвоєння розділів здійснюється по їх завершені на іспиті. Оцінка успішності здобувача вищої освіти з дисципліни виставляється за багатобальною шкалою і складається з суми балів поточної успішності максимально 60б. = 30б.(1Розділ)+30б. (2Розділ) і екзаменаційної оцінки (максимально 40 б.)

8. Схема нарахування балів за роботу протягом семестру

Оцінювання за чотирирівневою шкалою									Σ
Розділ 1				Розділ 2				екзамен	
Т1	Т2	Т3	Т4	Т5	Т6	Т7	Т8	40	100
30 б.				30 б.					

Т1, Т2 ... Т11 – теми розділів

Умова допуску здобувача вищої освіти до підсумкового семестрового контролю – 30 балів за поточним контролем.

Шкала оцінювання екзаменаційної роботи

№ питання	*1*	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*кейс*	Разом
Кількість балів	3	3	3	3	3	3	22	40

Критерії оцінювання здобувачів вищої освіти за відповіді на питання поточного контролю

Завданням поточного контролю є перевірка розуміння та засвоєння певного матеріалу, здатності осмислити зміст теми, умінь публічно представити певний матеріал (презентація).

Якісними критеріями оцінювання виконання завдань поточного контролю є:

- суб'єктне усвідомлення змісту;
- термінологічна коректність;
- повнота й ґрунтовність викладу;
- аргументованість тверджень.

Критеріями оцінювання виконання екзаменаційного завдання здобувачами є:

1.Повнота виконання завдання:

- Елементарна;
- Фрагментарна;
- Повна;
- Неповна.

2. Рівень самостійності здобувача

- під керівництвом викладача;
- консультація викладача;
- самостійно.

3. Сформованість навчально-інформаційних умінь (роботи з джерелами інформації, складання плану, конспекту, вміння користуватися бібліотекою)

4. Сформованість навчально-інтелектуальних умінь (визначення понять, аналіз, синтез,

порівняння, класифікація, систематизація, узагальнення, абстрагування, вміння відповідати на запитання, виконувати творчі завдання тощо);

5. Рівень сформованості фахових вмінь застосовувати на практиці набуті знання:

- низький – володіння умінням здійснювати первинну обробку навчальної інформації без подальшого її аналізу;
- середній – уміння вибирати відомі способи дій для виконання фахових завдань;
- достатній – застосовує набуті знання у стандартних практичних ситуаціях;
- високий – володіння умінням творчо-пошукової діяльності.

Шкала оцінювання навчальної діяльності здобувача вищої освіти загалом

Сума балів за всі види навчальної діяльності протягом семестру	Оцінка
	За чотирирівневою шкалою
90 – 100	відмінно
70-89	добре
50-69	задовільно
1-49	незадовільно

10. Рекомендована література

Основна література

Допоміжна література

1. Аріелі Ден - «Передбачувана ірраціональність» Видавництво Старого Лева 2018 Джерело: https://nashformat.ua/products/peredbachuvana-irratsionalnist-901853?srsltid=AfmBOoodvuH8cg6DTkTkDczx-3nWDhFBXTJP8HmR7apiKsmGcHss1Yln
2. Бергер Й. Заразливий. Психологія вірусного маркетингу. Наш формат 2018.- 200с.
3. Беквіт Г. Продаючи невидиме. Керівництво з сучасного маркетингу послуг.- Клуб сімейного досугу. 2018.- 192 с.
4. Голідей Р. Маркетинг майбутнього. Як ґроуз-хакери змінюють правила гри. - Наш формат 2018.-104с.
5. Еяль Н., Гувер Н. На гачку. Як створити продукт, що чіпляє. Наш формат 2017.-192с.
6. Канеман Д. Мислення швидке й повільне. Наш формат. 2017. – 480 с.
8. Lambin J.J, Schuiling I..Market-driven management: strategic and operational marketing 3rd ed. 2012 edition
9. Коломієць Г. М., Гузненков Ю. Г.,ЛеМінь Хуен,Грідіна А. В., Доценко М. Ю. Сучасні драйвера розвитку бізнесу в кризових умовах. Бізнес інформ. – 2016, №4. С.253-262. **index Copernicus**
10. . Коломієць Г. М, Москаленко М. О. Виклики зміцнення довіри в галузі е-комерції. *Бізнес-інформ*, 2024. №8. С. 224–230. https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-8-224-230
11. Коломієць Г.М., Меленцова О.В., Рябовол Д.А., Король В.О. Конкурентна поведінка–імператив удосконалення інститутів в цифровій економіці"*Ефективна економіка*" № 12, 2025 р. DOI: http://doi.org/10.32702/2307-2105.2025.12.32
12. OmelyanenkoV. Khasanov B., Kolomiyets G., Melentsova O., Pominova I . Strategic decisions in the system of management of innovation activity of enterprises /- Academy of Strategic Management Journal Volume 19, Issue 6, 2020 index Scopus

https://www.abacademies.org/articles/strategic-decisions-in-the-system-of-management-of-innovation-activity-of-enterprises-9900.html
13. Pindyck R., Rubinfeld D. Microeconomics. 8th ed. Pearson, 2013.
14. Талер Р., Санстейн К. «Поштовх: як допомогти людям зробити правильний вибір» 2017, 312 с.
15. Bush Wes. Product-led growth: how to build a product that sells itself (product-led growth series book 1). - 2019. - 249 p.
16. Ramli John..Product-Led Onboarding: How to Turn New Users Into Lifelong Customers (Product-Led Growth Series Book 2).- 2021.- 312 p
17. Pulizzi Joe. Content Inc., Second Edition: Start a Content-First Business, Build a Massive Audience and Become Radically Successful (With Little to No Money)

11. Джерела аналітичної інформації

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
2. Офіційний сайт Головного управління статистики у Харківській області [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://kh.ukrstat.gov.ua/
3. Офіційний сайт НБУ[Електронний ресурс] / Режим доступу:/ https://bank.gov.ua/control/uk/index
4. Офіційний сайт ХОДА [Електронний ресурс] / Режим доступу:/ https://kharkivoda.gov.ua
5. РБК-Україна Інформаційне агентство [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.rbc.ua/