

Міністерство освіти і науки України

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Кафедра економічної теорії та економічних методів управління



Робоча програма навчальної дисципліни

Поведінкова економіка

(назва навчальної дисципліни)

рівень вищої освіти Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти

галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки

спеціальність 051 Економіка

освітня програма Бізнес-економіка

спеціалізація _____

вид дисципліни Обов'язкова
(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: Володимир СОБОЛЄВ, доктор економічних наук, 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

Завідувач кафедри економічної теорії та економічних методів управління

 Андрій ГРИЦЕНКО
(підпис) (прізвище та ініціали)

Програму погоджено з гарантом освітньої програми Бізнес-економіка

Гарант освітньої програми


(підпис)

Ганна КОЛОМІЄЦЬ
(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

ВСТУП

Програма навчальної дисципліни «Поведінкова економіка» складена відповідно до освітньо-професійної програми «Бізнес-економіка» підготовки бакалаврів з економіки за спеціальністю 051 «Економіка».

1. Опис навчальної дисципліни

1.1. **Мета** викладання навчальної дисципліни - ознайомлення з теоретичними концепціями поведінкової економіки, набуття практичних навичок аналізу економічної поведінки економічних суб'єктів в реальних умовах.

1.2. Основні **завдання** вивчення дисципліни:

- забезпечення розуміння здобувачами принципів, форм і методів фінансового забезпечення господарської діяльності підприємств, установ і організацій в межах чинного правового поля;
- розкриття механізму розробки, презентації, реалізації та моніторингу виконання управлінських рішень щодо забезпечення фінансової складової діяльності господарюючих суб'єктів;
- засвоєння особливостей фінансового менеджменту на підприємствах різних організаційно-правових форм та структур власності;
- набуття навичок діагностики фінансового стану організації та розробки відповідних управлінських рішень щодо його покращання;
- розробка моделей диверсифікації фінансового забезпечення підприємницької діяльності;
- формування соціальної відповідальності фінансових менеджерів та їх здатності до ефективної комунікації з іншими розробниками та користувачами управлінської фінансової інформації.

1.3. Кількість кредитів - 4

1.4. Загальна кількість годин - 120

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
Нормативна / за вибором	
Денна форма навчання	Заочна (дистанційна) форма навчання
Рік підготовки	
3-й	
Семестр	
5-й	
Лекції	
32 год.	
Практичні, семінарські заняття	
32 год.	
Лабораторні заняття	
год.	
Самостійна робота	
56 год.	

1.6. Перелік компетентностей, що формує дана дисципліна

ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

СК1. Здатність виявляти знання та розуміння проблем предметної області, основ функціонування сучасної економіки на мікро-, мезо-, макро- та міжнародному рівнях.

СК4. Здатність пояснювати економічні та соціальні процеси і явища на основі теоретичних моделей, аналізувати і змістовно інтерпретувати отримані результати.

СК10. Здатність використовувати сучасні джерела економічної, соціальної, управлінської, облікової інформації для складання службових документів та аналітичних звітів.

СК12. Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення.

СК14. Здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в одній або декількох професійних сферах з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.

1.7. Перелік результатів навчання, що формує дана дисципліна.

ПРН17. Виконувати міждисциплінарний аналіз соціально-економічних явищ і проблем в одній або декількох професійних сферах з врахуванням ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.

ПРН21. Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів.

ПРН24. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та свідомо на основі етичних принципів, цінувати та поважати культурне різноманіття, індивідуальні відмінності людей.

1.8. Пререквізити: Економічна теорія, Мікроекономіка, Історія економічної думки.

2. Тематичний план навчальної дисципліни

Тема 1. Виникнення й розвиток поведінкової економіки.

Тема 2. Методологія поведінкової економічної теорії.

Тема 3. Вибір в умовах ризику і невизначеності.

Тема 4. Поведінкова теорія особистості.

Тема 5. Поведінкова теорія фірми.

Тема 6. Поведінкова теорія споживання.

Тема 7. Поведінкові фінанси.

Тема 8. Поведінкова теорія ігор.

Тема 1. Виникнення й розвиток поведінкової економіки.

Виникнення поведінкової економіки як закономірний процес у розвитку економічної думки. Відмінності поведінкової економіки від неокласичної концепції.

Розробка ідей поведінкової економіки в працях А. Сміта, І. Фішера, В. Парето. Т. Веблен і концепція людської природи. Основні причини ірраціональності людської поведінки. Г. Саймон — творець теорії обмеженої раціональності.

Експериментальна економіка як передумова виникнення поведінкової економіки.

Розвиток поведінкової економіки в сучасних умовах. Зарубіжні дослідження. Наукова періодика з проблематики поведінкової економіки. Нобелівські лауреати у сфері

поведінкової економіки. Розробка ідей поведінкової економіки в працях українських вчених.

Функції поведінкової економіки. Нанорівень сучасної економічної теорії. Практична функція поведінкової економіки. Структура досліджень поведінкової економіки.

Тема 2. Методологія поведінкової економічної теорії.

Обмеженість неокласичного та інституційного напрямів сучасної економічної теорії.

Психологічні засади ухвалення економічних рішень. Співвідношення раціональних та ірраціональних елементів в процесі ухвалення рішень. Людина як біосоціальна істота. Емоції, їх природа та функції

Теорія очікуваної корисності. Міждисциплінарність методології поведінкової економіки. Міждисциплінарні запозичення з психогенетики, еволюційної теорії, фізіології, психології, соціології. Роль експерименту в дослідженні економічної поведінки.

Методи дослідження економічної поведінки. Особливості нанорівня економічного аналізу порівняно з іншими рівнями (мікро-, мезо- макро-, глобальний). Роль індукції. Економетричні методи. Опитування. Анкетування. Статистичні методи. Використання штучного інтелекту в біхевіористських дослідженнях.

Тема 3. Вибір в умовах ризику і невизначеності.

Основні концепції прийняття рішень виробниками і споживачами в їх господарській діяльності. Модель економічної людини та її обмеженість. Внесок Д. Канемана і А.Тверські у теорію прийняття економічних рішень в умовах невизначеності.

Теорія перспектив Д. Канемана і А.Тверські. Етапи аналізу ірраціональності.

Д. Канеман про модель успішного бізнесмена. Помилки репрезентативності. Особливості прийняття рішень в умовах невизначеності. Аномалії вибору в умовах ризику (дзеркальний ефект).

Значення теорії Д. Канемана і А.Тверські та її розвиток у сучасних умовах.

Тема 4. Поведінкова теорія особистості.

Основні моделі економічної поведінки. Класична концепція економічної людини А. Сміта і Д. Рікардо. Концепція людської природи І. Бенґама. Австрійська школа про психологічні передумови економічної поведінки (Л. Мізес, Ф. Хайек); теорія раціонального вибору, теорія ігор (Дж. фон Нейман), теорія людського капіталу (Г. Беккер), теорія раціональної дії (Дж. Коулмен), теорія соціального вибору. Концепція поштовху Р.Талера.

Сучасні психологічні підходи до дослідження особистості: психодинамічний, психоаналітичний, гуманістичний, когнітивний, поведінковий, дієвий, диспозиційний.

Розробка основ поведінкової економіки психологами Д. Канеманом і А.Тверські. Використання ними психологічних конструкцій для пояснення економічної поведінки людей в умовах ризику.

Поведінкова теорія особистості як інструмент експериментального дослідження і моделювання економічної поведінки суб'єкта. Основні положення поведінкової теорії особистості.

Б. Скіннер і Дж. Б. Уотсон як прихильники рефлексного напрямку теорії соціального нарозумлення.

А. Бандура і Дж. Роттер як захисники соціально-когнітивного напрямку (постулат засвоєння механізму самоефективності). Аналіз причин функціонування людини А. Бандурою у межах понятійного апарату теорії безперервно-взаємодіючої поведінки, пізнавальної сфери і оточення («взаємний детермінізм»). Успіх і невдача; непрямий досвід;

переконаність у власній спроможності досягнути конкретні цілі; модальність емоцій, переживань, емоційна напруга як джерело забезпечення самоефективності.

Модель особистості Дж. Роттера. Основні змінні у структурі особистості (доступність, субактивна значимість, психологічна ситуація) та можливість передбачення поведінки індивіда в ситуації вибору.

Тема 5. Поведінкова теорія фірми.

Фірма як об'єкт дослідження різних наукових напрямів економічної теорії. Неокласичний і неоінституційний підходи. Суперечливість неокласики щодо теорії фірми з причини відсутності передбачуваної повної інформації та припущення щодо раціональної поведінки агентів фірми. Неоінституційна теорія фірми як дослідження мотивів і стимулів поведінки індивідів.

Поведінкова теорія фірми як спроба подолання обмеженості неокласики і неоінституціоналізму щодо природи фірми, її внутрішнього упорядкування і взаємовідносин із зовнішнім середовищем. Роль Г. Саймона у створенні поведінкової теорії фірми.

Моделі обмеженої (Г. Саймон) або мінливої (Х.Лейбенштайн) раціональності економічного агента. Методи дослідження поведінки фірми: опитування менеджерів, службовців, власників фірм; лабораторні експерименти, лекції, тренінги, відпрацювання завдань на основі реальних ситуацій; опис конкретного прийняття рішень у відділах і підрозділах фірми; розробка комп'ютерних моделей і програм з прийняття реальних рішень.

Розвиток поведінкової теорії фірми у працях Дж. Марча і Р. Сайерта. Фірма як коаліція індивідів та підрозділів, що змушена знаходити компроміс між усіма зацікавленими групами і окремими учасниками.

Сучасні погляди на фірму як спілку власників специфічних ресурсів.

Розробка поведінкової теорії споживання (Дж. Катона) на основі Мічиганської школи.

Тема 6. Поведінкова теорія споживання.

Макроекономічний аналіз споживання у роботах Дж. Кейнса, І.Фішера, Ф. Модільяні, М.Фрідмена.

Максимізація корисності в неокласичній теорії поведінки споживача. Проблеми і складнощі традиційних пояснень економічної поведінки споживачів у зв'язку із спостереженнями психологів. Модифікація теорії очікуваної корисності (розподіл процесу прийняття рішень на стадії редагування і оцінки). Значення теорії очікуваної корисності в сучасній економіці для прийняття інвестиційних рішень.

Поведінкові парадокси теорії очікуваної корисності. Парадокси, що пов'язані з питаннями масових соціальних реакцій: 1) проблема стадної поведінки як процес імітації поведінки оточуючих; 2) «ефект натовпу» (Г. Лебон). Поведінкові парадокси, що мають особистісний характер (ефекти «якоря»; вихідного, референтного становища; вкладених коштів; початкового запасу; форми тощо).

Троянське навчання в економічній поведінці та його зв'язок з ринковою конкуренцією. Троянське навчання як навчання конкурента.

Психологічний аспект протидії навчальній діяльності. Причини протидії чужому навчанню і розвитку: набуття і трансляція небезпечного досвіду, які перетинаються; необхідність економії ресурсів, що витрачаються при навчанні; учасники освітнього процесу конкурують і є суперниками. Технологія троянського навчання як основна причина ризику пониження його ефективності. Ризики, пов'язані із вкладом грошей в навчання, розвиток та механізми їх зниження.

Консьюмеризм як основа суспільства споживання. Позитивні та негативні риси консьюмеризму. Інституційні пастки для споживачів в суспільстві споживання.

Міждисциплінарний характер сучасної теорії споживання, її зв'язок з економічною соціологією і психологією. Основні психологічні ефекти поведінки споживачів: ефект володіння і ефект визначеності. Психологічні концепції споживчої поведінки. Маркетингові концепції.

Тема 7. Поведінкові фінанси.

Поведінкові фінанси як напрям сучасної економічної науки. Обумовлені людською природою риси особистості, що формують ірраціональну фінансову поведінку інвесторів і споживачів в умовах невизначеності й ризику (зздрість, жадібність, егоїзм, недалекоглядність, маніпулювання, обман). Врахування ірраціональних елементів фінансової поведінки при розробці та реалізації дивідендної політики, розв'язанні протиріч дихотомії «агент-принципал» тощо.

Ефект інформаційного каскаду на фінансовому ринку при різких змінах цін, що проходять в ситуації досягнення ринком максимальних і мінімальних значень. Його зв'язок з ефектом натовпу.

Об'єктивні фактори, що визначають поведінку інвесторів на ринку: помилкове сприйняття дійсності або невірна оцінка реальної ситуації; емоційність людини в обумовлених обставинах. Науковий внесок Р.Талера у розвиток поведінкових фінансів. Праці Дж. Акерлофа та Р.Шиллера.

Поведінкові засади теорії аукціонів. Критерії роботи аукціонів (очікуваний дохід та ефективність. Види аукціон: англійський, голландський, аукціон першої ціни, аукціон другої ціни (Вікрі). Відмінності в результатах даних аукціонів. Стратегічна еквівалентність голландського аукціону першої ціни. Співпадіння очікуваних доходів в аукціонах першої і другої ціни як окремий випадок більш широкої закономірності. Теорема про еквівалентність доходів покупців в аукціонах (Р. Майерсон, Дж. Райлі, В. Самуельсон).

Тема 8. Поведінкова теорія ігор.

Використання теорії ігор в економічній науці. Стратегічна взаємодія економічних суб'єктів (індивід, фірма, держава, зовнішній світ). Ділема в'язня.

Основні положення поведінкової теорії ігор. Вдосконалення ігрових моделей на основі експериментальних досліджень. Потенціал формалізації та моделювання психологічних засад ухвалення економічних рішень. Достовірність моделей економічної поведінки.

Види ігор, що розкривають вплив неекономічних факторів господарської діяльності (справедливість, довіра, альтруїзм) на економічне зростання: гра «диктатор», гра «обмін подарунками».

Застосування поведінкової теорії ігор при дослідженні конкурентної взаємодії фірм. Теорія безкоаліційних ігор, стратегічна взаємодія суб'єктів, що приймають рішення. Олігополістична поведінка як приклад переслідування власних інтересів кожною фірмою.

Модель динамічної конкуренції: взаємодія граничних витрат, цін, прибутку і стратегії «цінової війни». Модель супергри Гріна і Портера, що формалізує проблему таємного зниження ціни.

Значення поведінкової теорії ігор для адекватного пояснення поведінки економічних суб'єктів.

3. Структура навчальної дисципліни

Назви розділів і тем	Кількість годин
----------------------	-----------------

	денна форма						заочна форма					
	усього о	у тому числі					усього о	у тому числі				
		л	п	лаб	інд	с. р.		л	п	лаб	інд	с. р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Тема 1. Виникнення й розвиток поведінкової економіки.	14	4	4		2	4						
Тема 2. Методологія поведінкової економічної теорії.	14	4	4		2	4						
Тема 3. Вибір в умовах ризику і невизначеності.	14	4	4		2	4						
Тема 4. Поведінкова теорія особистості.	18	4	4		4	6						
Тема 5. Поведінкова теорія фірми.	14	4	4		2	4						
Тема 6. Поведінкова теорія споживання.	14	4	4		2	4						
Тема 7. Поведінкові фінанси.	16	4	4		2	6						
Тема 8. Поведінкова теорія ігор.	16	4	4		2	6						
Усього годин	120	32			18	38						

4. Теми семінарських (практичних) занять (денне відділення)

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Тема 1. Виникнення й розвиток поведінкової економіки.	4
2	Тема 2. Методологія поведінкової економічної теорії.	4
3	Тема 3. Вибір в умовах ризику і невизначеності.	4
4	Тема 4. Поведінкова теорія особистості.	4
5	Тема 5. Поведінкова теорія фірми.	4
6	Тема 6. Поведінкова теорія споживання.	4
7	Тема 7. Поведінкові фінанси.	4
8	Тема 8. Поведінкова теорія ігор.	4
	Разом	32

5. Завдання для самостійної роботи

Самостійна робота здобувачів вищої освіти передбачає види роботи, що зазначені в таблиці нижче.

Вид самостійної роботи	Всього годин	Форми контролю
------------------------	--------------	----------------

	денне	заочн е	
1. Підготовка до практичних занять	18		Усне (письмове) опитування
2. Підготовка рефератів, доповідей за індивідуальними завданнями	18		Перевірка рефератів, доповідей, обговорення у групі
4. Виконання домашніх завдань	18		Перевірка тестових завдань
5. Виконання самостійної (контрольної) роботи	2		Рішення завдань і вправ. Перевірка письмової роботи
Загальний обсяг	56		

6. Завдання для індивідуальної роботи

(денне відділення)

№ з/п	Види, зміст індивідуального завдання	Максимальна кількість балів
1.	Підготовка реферату (теми 1-4)	10
2.	Підготовка реферату (теми 5-8)	10
	Разом	20

Кожний здобувач готує протягом семестру 2 реферати для перевірки викладачем. Рекомендована тематика рефератів наведена нижче. Залежно від чисельності групи проводяться або не проводяться публічні виступи з рефератами та їхні публічні обговорення. За умов малочисельної групи публічні обговорення не проводяться.

Перший реферат готується як повідомлення оглядового характеру, присвячене викладенню отриманих в результаті самостійного пошуку даних відомостей про ступінь присутності у науковому просторі літератури з обраного питання. Максимальна оцінка 5 балів.

Другий реферат готується у формі наукової доповіді з аналізом наукової літератури з обраного питання, викладенню дискусійних проблем, аргументацією власної позиції та відповідями на запитання викладача та інших здобувачів. Максимальна оцінка – 5 балів.

7. Методи навчання

Вербальні (лекції), наочні (презентації, відеолекції), практичні (розв'язання задач, кейсів, підготовка рефератів).

8. Методи контролю

Методи контролю передбачають поточний контроль виконання домашніх завдань (30 балів), виконання індивідуальних завдань (2 завдання по 5 балів, разом 10 балів) та 1 контрольної роботи (письмовий тест та задачі, усього 10 балів). Додаткові бали здобувач вищої освіти отримує за роботу (виступи, розв'язання задач) на заняттях (10 балів). Максимальний бал протягом семестру дорівнює 60.

Підсумковий контроль проводиться у формі іспиту, що проводиться у письмовій формі і включає практичне завдання (три задачі, разом 40 балів).

Приклад контрольного завдання для поточного контролю (10 балів)

1. Чому люди часто ухвалюють рішення, що суперечать їх довгостроковим інтересам?

А Вони недостатньо поінформовані

В Їхня раціональність перевищує очікування моделей

С Їхні рішення засновані на емоціях та когнітивних обмеженнях

- D Вони прагнуть дотримуватися соціальних норм
2. Що є основою теорії раціонального вибору?
- A Генетична схильність
- B Аналіз усіх можливих альтернатив та вибір оптимальної
- C Емоційні та імпульсивні дії
- D Соціальний вплив на ухвалення рішень
3. Хто став основоположником теорії перспектив?
- A Адам Сміт
- B Річард Талер
- C Даніель Канеман та Амос Тверські
- D Джон Мейнард Кейнс
4. Що означає термін «архітектура вибору»?
- A Принципи побудови раціональних моделей
- B Теорія про те, як емоції впливають на вибір
- C Спосіб проектування будівель для економії ресурсів
- D Метод зміни оточення для впливу на рішення
5. Чому люди часто обирають меншу винагороду зараз, а не більшу у майбутньому?
- A Вони не довіряють обіцянкам
- B Їхня лімбічна система керує рішенням
- C Вони бояться змін
- D Це простіше з погляду аналізу
6. Як поведінкова економіка пояснює ефективність методу "підштовхування" (nudge)?
- A Він вимагає покарань для тих, хто не підкоряється
- B Він виключає ірраціональні варіанти з вибору
- C Він створює ілюзію свободи вибору
- D Він використовує евристики та архітектуру вибору для впливу на поведінку
7. Чому збільшення кількості альтернатив може знизити кількість покупок?
- A Зростає когнітивне навантаження
- B Люди втрачають інтерес до товару
- C Товари стають менш якісними
- D Магазины не справляються з обслуговуванням
8. Що таке евристики?
- A Алгоритми для обробки даних
- B Методи аналізу ринку
- C Прості правила, які допомагають приймати рішення
- D Елементи реклами для залучення клієнтів
9. Яку властивість людини використовують шахраї, створюючи фінансові піраміди?
- A Раціональність мислення
- B Стійкість до маніпуляцій
- C Бажання мінімізувати ризик
- D Довіра до відомих особистостей
10. Яка структура мозку відповідає за раціональні рішення?
- A Гіпоталамус
- B Нейронний вузол
- C Лімбічна система
- D Неокортекс

Тематика рефератів для індивідуальних завдань

9. Схема нарахування балів

Приклад для підсумкового семестрового контролю в формі заліку без виконання залікової роботи

Поточний контроль, самостійна робота, індивідуальні завдання						Сума
			Розділ 2		Індивідуальне завдання	
T1	T2	T3	T4	T5		100

T1, T2 ... – теми розділів.

Приклад для підсумкового семестрового контролю при проведенні семестрового екзамену або залікової роботи

Поточний контроль, самостійна робота, індивідуальні завдання							Екзамен	Сума
				Контрольна робота, передбачена навчальним планом	Індивідуальне завдання	Разом		
T1	T2	T3	T4	-	20	60	40	100
5	5	5	5					
T5	T6	T7	T8					
5	5	5	5					

T1, T2 ... – теми розділів.

Для допуску до складання підсумкового контролю (заліку, або екзамену) здобувач вищої освіти повинен набрати не менше 50 балів з навчальної дисципліни під час поточного контролю, самостійної роботи, індивідуального завдання.

Шкала оцінювання

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

Критерії оцінювання

1) Поточна контрольна робота (реферат), передбачений навчальним планом (2 роботи по 5 балів, разом 10 балів)

Контрольна робота складається з завдань щодо опрацювання наукових джерел, виконується та здається в електронному вигляді.

Шкала оцінювання індивідуальних завдань (рефератів)

Кількість балів	Критерії оцінювання
9-10	Здобувач вищої освіти правильно обирає метод виконання завдання, володіє різнобічними вміннями, навичками та прийомами розв'язання

	завдань. Завдання виконане без помилок та містить розгорнуті авторські коментарі.
7-8	Здобувач вищої освіти правильно застосовує теоретичні знання та положення при виконанні завдання, володіє необхідними вміннями та навичками роботи з джерелами. Виконав завдання з окремими незначними помилками. Текст містить стислі авторські коментарі.
5-6	Здобувач вищої освіти правильно застосовує теоретичні знання та положення при виконанні завдання, володіє необхідними вміннями та навичками роботи з джерелами. Виконав завдання з окремими незначними помилками. Текст не містить авторських коментарів.
3-4	Здобувач вищої освіти при виконанні завдання не розкрив окремі ключові аспекти завдання. Недостатньо володіє вміннями та навичками роботи з літературними джерелами, методами виконання дослідження. Робота не містить авторських коментарів.
1-2	Здобувач вищої освіти при виконанні завдання допустив помилки у виконанні окремих частин роботи. Завдання не містить авторських узагальнень.
0	Здобувач вищої освіти не уміє застосовувати знання при виконанні завдання, не володіє методами дослідження, необхідними для виконання завдання. Не вирішив завдання взагалі або допустив критичні помилки.

2) Поточний контроль (виступи на практичних заняттях)*:

Оцінка	Критерії оцінювання
9-10	Виступ повний, обґрунтований, продемонстровано знання, окрім матеріалу підручника, основної та додаткової літератури, наведено аргументацію на користь власної авторської позиції. Студент відповідає на додаткові запитання належним чином
7-8	Тема виступу в цілому розкрита, продемонстровано знання матеріалу підручника та основної літератури, але власна аргументація відсутня, відповіді на додаткові запитання не надані
5-6	Тема виступу в цілому розкрита, але виключно на матеріалах навчальної літератури, без демонстрації вивчення основних та додаткових джерел наукових джерел
0-4	Студент не готовий; або пропустив заняття без поважної причини; або пропустив заняття з поважної причини, але не відпрацював його; або не розкрив питання; або розкрив фрагментарно та безсистемно, без підтвердження знання положень навчальної літератури та не продемонстрував знайомство з джерелами, які мав пропрацювати при підготовці.

*Примітка. Після визначення оцінки поточного контролю набраний бал перераховується для зарахування до загальної 100-бальної оцінки з коефіцієнтом 0,5.

11.Рекомендована література

Основна література

Поведінкова економіка: від теорії до практики: міждисциплінарний навчальний посібник. За науковою ред. к.е.н., доц. Татомир І.Л., к.е.н., доц. Квасній Л.Г. Трускавець: ПОСВІТ, 2022. 408 с.

Талер Р., Санстейн К. Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір. К.: Наш Формат, 2022. 312 с.

Талер Р. Поведінкова економіка. Чому люди діють ірраціонально і як отримати з цього вигоду. К.: Наш формат, 2021. 464 с.

Канеман Д., Санстейн К., Сібоні О. Шум. Хибність людських суджень. К.: Наш формат, 2025. 362 с.

Канеман Д. Думай повільно. Вирішуй швидко. К.: Наш формат, 2017. 362 с.

Канеман Д. Мислення швидке і повільне. К.: Наш формат, 2017. 480 с.

Допоміжна література

Зімбардо Ф. Ефект Люцифера. Чому хороші люди чинять зло. К.: Yakaboo Publishing 2025. 592 с.

Кушлик-Дивульська О.І., Кушлик Б.Р. Основи теорії прийняття рішень. К., 2014. 94 с.

Нікіфоров П.О., Марич М.Г. Н 628 Поведінкові фінанси : навч. пос., вид. друге, доповн. і перероб.. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т. ім. Ю. Федьковича. 2024. 181 с.

Ariely Dan. Predictably Irrational, Revised and Expanded Edition: The Hidden Forces That Shape Our Decisions. Harper Perennial, 2010. 384 p.

11. Посилання на інформаційні ресурси в Інтернеті, відео-лекції, інше методичне забезпечення

Кодекс України про адміністративні правопорушення.

Кримінальний Кодекс України.

Офіційний сайт Верховної Ради України www.rada.gov.ua

Офіційний сайт Державної служби статистики України www.ukrstat.gov.ua

Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України www.me.gov.ua/

Офіційний сайт Національного банку України – www.bank.gov.ua

Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку www.ssmc.gov.ua

Податковий кодекс України.

Урядовий портал www.kmu.gov.ua

Цивільний кодекс України.

International Journal of Behavioral Sciences/ URL: <https://www.behavsci.ir>

Behavioral Sciences: An Open Access Journal from MDPI. URL: <https://www.mdpi.com/journal/behavsci>

Journal of Behavioral Economics for Policy (JBEP) – SABE URL: <https://sabeconomics.org/jbep>

Journal of Behavioral Economics and Policy. URL: <https://ojs.bilpub.com/index.php/jbep>

Journal of Behavioral and Experimental Economics URL: <https://www.scimagojr.com/journalsearch.php?q=21100372152&tip=sid>

