

Частное образовательное учреждение высшего образования
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГИЙ
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ»

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО

УТВЕРЖДАЮ

На заседании кафедры экономики и
управления социально-
экономическими системами
Протокол № 10 от 25.05.2023 г.

Первый проректор
С.В. Авдашкевич
28.06.2023

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина:	Б1.В.10 Поведенческая экономика
Направление подготовки:	38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль):	Маркетинг
Уровень высшего образования:	Бакалавриат
Форма обучения:	очная, заочная, очно-заочная
Разработчики:	Доктор экономических наук, профессор Бургонов О.В.

Санкт-Петербург
2023

1. Цели и задачи дисциплины:

Цель освоения дисциплины:

- формирование у студентов компетенций в области выбора и обоснования альтернативных вариантов поведения основных субъектов экономики на основе анализа экономических, социальных и психологических факторов; - получение теоретических знаний и умений в области поведенческой экономики и их практического применения в маркетинговых исследованиях

Задачи дисциплины:

- усвоение общих принципов и методов анализа особенностей поведения людей и институтов при осуществлении профессиональной деятельности в соответствии с нормативно-правовыми актами и нормами профессиональной этики;

- развитие экономического мировоззрения, формировать культуру экономического, психологического мышления;

- изучение фундаментальных экономических, психологических и социологических методов анализа экономики;

- сформировать навыки использования достижений поведенческой экономики для проведения маркетинговых исследований;

- изучение закономерностей и особенностей функционирования институтов государства и рынка;

- рассмотреть эволюцию представлений о рациональности в экономических исследованиях;

- обосновать положение о приоритетности патернализма как основы модернизации экономической политики.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы высшего образования

Планируемые результаты освоения ОП ВО (код и содержание компетенций)	Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Примечание
ПК-3 Способен планировать проведение маркетингового исследования и участвовать в его проведении	ПК-3.1 Знает методы проведения маркетингового исследования с учетом особенностей проведения социологических исследований, психологических особенностей поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях, правил, норм и основных принципов этики делового общения и основ менеджмента.	08.035 Профессиональный стандарт «Маркетолог»
	ПК-3.2 Умеет подготавливать комплексный план проведения маркетингового исследования.	
	ПК-3.3 Способен планировать проведение маркетингового исследования; формировать и согласовывать план проведения маркетингового исследования; подготавливать процесс проведения маркетингового исследования, устанавливать сроки и требования к проведению маркетингового исследования.	

Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-3.1. Знает методы проведения маркетингового исследования с учетом особенностей проведения социологических исследований, психологических особенностей поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях, правил, норм и основных принципов этики делового общения и основ менеджмента.	Сформированы систематические представления: основы и принципы поведения потребителей. теоретические основы поведенческой экономики; направления и методы использования поведенческой экономики в хозяйственной практике; умения

Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-3.2. Умеет подготавливать комплексный план проведения маркетингового исследования.	Сформировано умение: Использовать теоретические знания в области поведенческой экономики для разработки экономических механизмов, обеспечивающих эффективное достижение поставленных целей
ПК-3.3. Способен планировать проведение маркетингового исследования; формировать и согласовывать план проведения маркетингового исследования; подготавливать процесс проведения маркетингового исследования, устанавливать сроки и требования к проведению маркетингового исследования.	Демонстрирует владения на высоком уровне способности: применять полученные теоретические и инструментальные знания для решения практических экономических задач в условиях динамично меняющейся внешней среды

3. Содержание, объем дисциплины и формы проведения занятий

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Компетенции	Оценочные средства текущего контроля		
			ЗНАТЬ	УМЕТЬ	ВЛАДЕТЬ
			ПК-3.1	ПК-3.2	ПК-3.3
1	Происхождение и развитие поведенческой экономической теории. Методология теории поведенческой экономики	ПК-3	Тестирование №1 (10)	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)
2	Модель «Система 1 – Система 2». Когнитивные искажения и эвристики. Теория перспектив А. Канемана и А. Тверски. Модель Козжеги-Рабина	ПК-3	Тестирование №1 (10)	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)
3	Поведенческая теория игр	ПК-3	Тестирование №1 (10)	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)
4	Собственность как институт свободного индивидуального выбора и связанной с ним ответственностью. Поведенческая теория фирмы	ПК-3	Коллоквиум/ Проект (групповой проект) №1 (20)	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)
5	Эволюция концепций и моделей человека и личности. Поведенческая теория личности. Потребительская экономика и поведенческая теория потребления	ПК-3	Тестирование №1 (10)	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №1 (20)
6	Поведенческий конфликт как форма проявления накопленных противоречий экономических интересов в обществе. Государство как институт преодоления поведенческих конфликтов	ПК-3	Тестирование №1 (10)	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №2 (20)
Количество баллов (100 баллов):			100		

Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа

Тема 1: Происхождение и развитие поведенческой экономической теории. Методология теории поведенческой экономики

Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа
<p>Поведенческая экономика в системе экономических наук. Объект и предмет. Цели и задачи поведенческой экономики. Исторический аспект формирования поведенческой экономики. Основные проблемы, школы и направления поведенческой экономики. Современные тенденции в экспериментальной экономике. Методология поведенческой экономической теории. Общие и особенные методы: позитивистская и поведенческая экономика. Основные типы экономических экспериментов и способов их постановки.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: Введение в поведенческую экономику.</p> <p>Лабораторная работа: -</p>
<p>Тема 2: Модель «Система 1 – Система 2». Когнитивные искажения и эвристики. Теория перспектив А. Канемана и А. Тверски. Модель Козжеги-Рабина</p> <p>Экономическое поведение и психология принятия решений. Экономический образ мышления и психологическая модель человека: предпочтения, полезность и рациональность vs. восприятие, память и эмоции. Истоки концепции рациональности: нормативный, дескриптивный и предписывающий аспекты. Нормативная теория рациональности. Субстанциональная и ограниченная рациональность. Алгоритмы и эвристики. Оценочные суждения. Принятие решений. Когнитивные ошибки, искажения. «Традиционная» экономическая модель потребительского выбора. Принятие решений в условиях риска и неопределенности: теория ожидаемой полезности и ее экспериментальные проверки. Альтернатива: теория перспектив. Функция ценности и функция вероятностных весов и их свойства. Эмпирические оценки и примеры. Модель Козжеги-Рабина.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: Парадоксы и ограничения процесса индивидуального принятия решений.</p> <p>Лабораторная работа: -</p>
<p>Тема 3: Поведенческая теория игр</p> <p>Теория социальных предпочтений. Парадокс Алле. Категория справедливости в теории игр. Справедливое равновесие М. Рабина. Индивидуальное поведение и групповое взаимодействие, влияние и динамика. Интерактивное принятие решений: стратегическое поведение vs. модель ограниченной рациональности. Экспериментальная теория игр. Индивидуальные и групповые предпочтения: альтруизм, взаимообразность, справедливость, доверие, честность. Эксперименты. Альтруистическое наказание. Модель «теплого свечения».</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: Полевые исследования в макро и микроэкономике.</p> <p>Лабораторная работа: -</p>
<p>Тема 4: Собственность как институт свободного индивидуального выбора и связанной с ним ответственностью. Поведенческая теория фирмы</p> <p>Общая характеристика экономических институтов. Сущность и права собственности. Субъект и объект, формы собственности. Отношения присвоения, пользования и распоряжения. Объекты собственности в поведенческой экономике. Теорема Д. Коуза. Традиционная неоклассическая теория фирмы. Понятие «ограниченной рациональности» Г. Саймона. Понятие переменной рациональности Х. Лайбенштейна. Коалиция участников фирмы. Поведенческая теория фирмы.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: Влияние на принимаемые фирмой решения заинтересованных лиц.</p> <p>Лабораторная работа: -</p>
<p>Тема 5: Эволюция концепций и моделей человека и личности. Поведенческая теория личности. Потребительская экономика и поведенческая теория потребления</p> <p>Важнейшие модели поведения человека в экономике. Основные направления стратификационных теорий. Основные подходы к изучению личности в психологической науке. Поведенческая теория Д. Канемана и А. Тверски. Поведенческая теория личности Б. Скиннера и А. Бандура. Модель личности Дж. Роттера. Теория поведения личности в Российской психологии. Потребительская экономика. Индивидуализация потребления и культурное разнообразие. Организационные институционализации потребительского рынка. Поведенческая теория потребления. Концепции, опирающиеся на достижения психологии. Классификация типов потребителей. Институциональные аспекты экономического поведения индивидов. Формы реализации потребительского поведения. Теория информационных каскадов. Габитус. Экспериментальный дизайн. Стандартная неоклассическая модель межвременного выбора. Модель «планировщик-деятель». Ментальный учет. Безвозвратные издержки. Максимизация полезности в поведении потребителя. Троянское обучение в экономическом поведении.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: Межвременной выбор и гиперболическое дисконтирование.</p> <p>Лабораторная работа: -</p>
<p>Тема 6: Поведенческий конфликт как форма проявления накопленных противоречий экономических интересов в обществе. Государство как институт преодоления поведенческих конфликтов</p>

Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа
Эволюция взглядов ученых на государство, его поведение и государственное управление. Теория полицейского государства. Современная теория государства. «Провалы рынка» и основные функции государства, определяющие его поведение в рыночной экономике. Поведение государства в теории общественного выбора. Либертарианский патернализм.
Практические занятия/самостоятельная работа: Экономическая теория об экономических интересах и противоречиях в обществе.
Лабораторная работа: -
Курсовая работа: не предусмотрено учебным планом

Очная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 6
Аудиторные занятия (АЗ):	64	64
Лекционные занятия (Лек)	32	32
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	32	32
Самостоятельная работа студента (СР)	81	81
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	81	81
Контроль самостоятельной работы (КСР)	8	8
Контактная работа (КоР)	72	72
Форма промежуточной аттестации	0	Экзамен
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	27	27
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	180/5	180/5

* Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка к зачету (при наличии)

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР	
			Лек	Пр	Лаб		
1	Происхождение и развитие поведенческой экономической теории. Методология теории поведенческой экономики	6	6	6	0	15	6
2	Модель «Система 1 – Система 2». Когнитивные искажения и эвристики. Теория перспектив А. Канемана и А. Тверски. Модель Козжеги-Рабина	6	6	6	0	13	6
3	Поведенческая теория игр	6	4	4	0	12	4
4	Собственность как институт свободного индивидуального выбора и связанной с ним ответственностью. Поведенческая теория фирмы	6	4	4	0	14	4
5	Эволюция концепций и моделей человека и личности. Поведенческая теория личности. Потребительская экономика и поведенческая теория потребления	6	6	6	0	15	6
6	Поведенческий конфликт как форма проявления накопленных противоречий экономических интересов в обществе. Государство как институт преодоления поведенческих конфликтов	6	6	6	0	12	6
Итого:			32	32	0	81	32

* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 6
Аудиторные занятия (АЗ):	12	12
Лекционные занятия (Лек)	6	6

38.03.02 Менеджмент, направленность (профиль) "Маркетинг"

Рабочая программа дисциплины

Дисциплина: Б1.В.10 Поведенческая экономика

Форма обучения: очная, заочная, очно-заочная

Разработана для приема 2021/2022, 2022/2023 учебного года

Обновлена на 2023/2024 учебный год

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 6
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	6	6
Самостоятельная работа студента (СР)	151	151
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	151	151
Контроль самостоятельной работы (КСР)	8	8
Контактная работа (КоР)	20	20
Форма промежуточной аттестации	0	Экзамен
Подготовка к экзамену/зачету и сдача экзамена/зачета (СР, КоР)	9	9
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	180/5	180/5

* Подготовка к аудиторным занятиям

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР	
			Лек	Пр	Лаб		
1	Происхождение и развитие поведенческой экономической теории. Методология теории поведенческой экономики	6	2	0	0	25	6
2	Модель «Система 1 – Система 2». Когнитивные искажения и эвристики. Теория перспектив А. Канемана и А. Тверски. Модель Козжеги-Рабина	6	0	2	0	26	6
3	Поведенческая теория игр	6	2	0	0	24	4
4	Собственность как институт свободного индивидуального выбора и связанной с ним ответственностью. Поведенческая теория фирмы	6	2	0	0	24	4
5	Эволюция концепций и моделей человека и личности. Поведенческая теория личности. Потребительская экономика и поведенческая теория потребления	6	0	2	0	27	6
6	Поведенческий конфликт как форма проявления накопленных противоречий экономических интересов в обществе. Государство как институт преодоления поведенческих конфликтов	6	0	2	0	25	6
Итого:			6	6	0	151	32

* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и (или) путем выделения часов из часов, отведенных на самостоятельную работу, и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Очно-заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 6
Аудиторные занятия (АЗ):	36	36
Лекционные занятия (Лек)	18	18
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	18	18
Самостоятельная работа студента (СР)	111	111
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	111	111
Контроль самостоятельной работы (КСР)	6	6
Контактная работа (КоР)	42	42
Форма промежуточной аттестации	0	Экзамен
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	27	27
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	180/5	180/5

* Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка к зачету (при наличии)

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР	
			Лек	Пр	Лаб		
1	Происхождение и развитие поведенческой экономической теории. Методология теории поведенческой экономики	6	2	2	0	19	6
2	Модель «Система 1 – Система 2». Когнитивные искажения и эвристики. Теория перспектив А. Канемана и А. Тверски. Модель Козжеги-Рабина	6	4	4	0	19	6
3	Поведенческая теория игр	6	2	2	0	16	4
4	Собственность как институт свободного индивидуального выбора и связанной с ним ответственностью. Поведенческая теория фирмы	6	4	4	0	18	4
5	Эволюция концепций и моделей человека и личности. Поведенческая теория личности. Потребительская экономика и поведенческая теория потребления	6	4	4	0	21	6
6	Поведенческий конфликт как форма проявления накопленных противоречий экономических интересов в обществе. Государство как институт преодоления поведенческих конфликтов	6	2	2	0	18	6
Итого:			18	18	0	111	32

* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и (или) путем выделения часов из часов, отведенных на самостоятельную работу, и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

4. Способ реализации дисциплины

Без использования онлайн-курса.

5. Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

Основная литература:

2. ИССЛЕДОВАНИЕ ОПЕРАЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ 4-е изд., пер. и доп. Учебник для вузов / Под ред. Кремера Н.Ш. - Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва), 2022 г. - 414 с. - ISBN 978-5-534-12800-0 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/issledovanie-operaciy-v-ekonomike-488643>

3. СОЦИОЛОГИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ 2-е изд., испр. и доп. Учебник для вузов / Ильин В. И. - Санкт-Петербургский государственный университет (г. Санкт-Петербург), 2022 г. - 433 с. - ISBN 978-5-534-08321-7 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/sociologiya-potrebleniya-492347>

3. ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ФИНАНСЫ. Учебник и практикум для вузов / Алехин Б. И. - Российский государственный гуманитарный университет (г. Москва), 2022 г. - 182 с. - ISBN 978-5-534-10572-8 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/povedencheskie-finansy-495126>

Дополнительная литература:

1. МЕТОДЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В 2 Т. Т.1 ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ. Учебник и практикум для вузов / Светульников И. С., Светульников С. Г. - Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого (г. Санкт-Петербург), 2022 г. - 351 с. - ISBN 978-5-534-02801-0 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/metody-socialno-ekonomicheskogo-prognozirovaniya-v-2-t-t-1-teoriya-i-metodologiya-469228>

2. МЕТОДЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В 2 Т. Т.2 МОДЕЛИ И МЕТОДЫ. Учебник и практикум для вузов / Светульников И. С., Светульников С. Г. - Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого (г. Санкт-Петербург), 2022 г. - 447 с. - ISBN 978-5-534-02804-1 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/metody-socialno-ekonomicheskogo-prognozirovaniya-v-2-t-t-2-modeli-i-metody-469229>

ekonomicheskogo-prognozirovaniya-v-2-t-t-2-modeli-i-metody-468844

3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ 3-е изд. Учебник и практикум для вузов / Зарубина Н. Н. - Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России (г. Москва)., 2022 г. - 378 с. - ISBN 978-5-534-00974-3 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/ekonomicheskaya-sociologiya-489117>

6. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения

1. Операционная система
2. Пакет прикладных офисных программ
3. Антивирусное программное обеспечение
4. LMS Moodle
5. Вебинарная платформа

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», информационных справочных систем и профессиональных баз данных, необходимых для освоения дисциплины

1. ibooks.ru : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://ibooks.ru>. - Текст: электронный
2. Электронно-библиотечная система СПБУТУиЭ : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://libume.ru>. - Текст: электронный
3. Юрайт : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://urait.ru>. - Текст: электронный
4. eLibrary.ru : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://elibrary.ru>. - Текст: электронный
5. Архив научных журналов НЭИКОН [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: arhiv.naicn.ru. - Текст: электронный
6. КиберЛенинка : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>. - Текст: электронный
7. Лань : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com>. - Текст: электронный
8. Экономический портал [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <http://institutiones.com>. - Текст: электронный
9. ФОМ-MEDIA [Электронный ресурс] : проект фонда Общественное мнение : информационная справочная система . - Режим доступа: <https://fom.ru>. - Текст: электронный
10. Энциклопедия маркетинга [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru>. - Текст: электронный
11. Министерство экономического развития Российской Федерации: профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://economy.gov.ru>. - Текст: электронный
12. Министерство финансов Российской Федерации: профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/ru>. - Текст: электронный
13. Центральный Банк Российской Федерации: профессиональная база данных . - Режим доступа: <http://www.cbr.ru>. - Текст: электронный

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа - практических занятий, для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оборудованная: рабочими местами для обучающихся, оснащенными специальной мебелью; рабочим местом преподавателя, оснащенным специальной мебелью,

персональным компьютером с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета; техническими средствами обучения - мультимедийным оборудованием (проектор, экран, колонки) и маркерной доской; лицензионным программным обеспечением

2. При применении электронного обучения, дистанционных образовательных технологий используются: виртуальные аналоги учебных аудиторий - вебинарные комнаты на вебинарных платформах, рабочее место преподавателя, оснащенное персональным компьютером (планшет, мобильное устройство) с возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета и к информационно-образовательному portalу Университета imeos.ru, веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройствами), программным обеспечением; рабочее место обучающегося оснащено персональным компьютером (планшет, мобильное устройство) с возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета и к информационно-образовательному portalу Университета imeos.ru, веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройства). Авторизация на информационно-образовательном portalе Университета imeos.ru и начало работы осуществляются с использованием персональной учетной записи (логина и пароля). Лицензионное программное обеспечение

3. Помещение для самостоятельной работы, оборудованное специальной мебелью, персональными компьютерами с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета, лицензионным программным обеспечением

9. Оценочные материалы по дисциплине

Описание оценочных средств (показатели и критерии оценивания, шкалы оценивания) представлено в приложении к основной профессиональной образовательной программе «Каталог оценочных средств текущего контроля и промежуточной аттестации».

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности приводятся в соответствующих методических материалах и локальных нормативных актах Университета.

Для оценивания учебных достижений студентов в Университете действует балльно-рейтинговая система.

Если оценка, соответствующая набранной в семестре сумме рейтинговых баллов, удовлетворяет студента, то она является итоговой оценкой по дисциплине при проведении промежуточной аттестации в форме экзамена/зачета с оценкой/зачета.

Условием сдачи экзамена/зачета с оценкой/зачета с целью повышения итоговой оценки по дисциплине является сдача студентом экзамена, за который он получает экзаменационные баллы без учета баллов, полученных за текущий контроль:

Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся зачетом без оценки

Баллы по дисциплине	60 и менее		61-73		74-90		91-100	
Итоговая оценка по дисциплине	Незачет		Зачет					
Баллы в международной шкале ECTS с буквенным обозначением уровня	50 и менее	51-60	61-67	68-73	74-83	84-90	91-100	
	F	Fx	E	D	C	B	A	
Уровень сформированности компетенций	Не сформированы		Пороговый		Высокий		Повышенный	

Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся экзаменом/зачетом с оценкой

Баллы по дисциплине	60 и менее		61-73		74-90		91-100	
---------------------	------------	--	-------	--	-------	--	--------	--

Итоговая оценка по дисциплине	Неудовлетворительно		Удовлетворительно		Хорошо		Отлично
Баллы в международной шкале ECTS с буквенным обозначением уровня	<50	51-60	61-67	68-73	74-83	84-90	91-100
	F	Fx	E	D	C	B	A
Уровень сформированности компетенций	Не сформированы		Пороговый		Высокий		Повышенный

9.1. Типовые контрольные задания для текущего контроля

Коллоквиум/Проект (групповой проект) №1

1. Частная собственность. Факторы, которые имеют значения для возникновения режима частной собственности.
2. Коллективная собственность. Факторы, влияющие на оптимальный размер группы при коллективной собственности.
3. Стимулы при государственной собственности. Экономические последствия государственной собственности.
4. Поведенческие парадоксы теории ожидаемой полезности.
5. Противодействие обучению конкурентов и «тройное обучение» в экономическом поведении.
6. Теория фирмы Уильямсона.
7. Теория фирмы Алчиана и Демсеца, ее сравнительные достоинства и недостатки.
8. Влияния эффектов на процесс корпоративного принятия решения. «Проклятие победителя», «Стереотипизация», эффект «Желательности», эффект «Горящей руки» (hothand), эффект «Отражения».
9. Связь между психологией личности и тенденцией «рискованного» поведения.
10. Основные положения поведенческой теории фирмы.

Тестирование №1

1. Что из ниже приведенного НЕ является признаком рационального агента в неоклассической экономике:
 - а) всегда выбирает вариант, который максимизирует выгоду;
 - б) имеет постоянные потребительские предпочтения;
 - в) в своем выборе ориентируется как на поставленную цель, так и на жизненный опыт, мнение знакомых, свои эмоции и впечатления;
 - г) всегда предпочитает большее количество товаров меньшему;
 - д) способен сравнить между собой товары и однозначно проранжировать их от более предпочтительного к менее предпочтительному.

2. Как можно использовать «избегание потерь» для мотивации людей:
 - а) предоставить запутанную инструкцию и люди выберут опцию по умолчанию;
 - б) заставить людей платить за то, что они не следуют диете;
 - в) увеличить сбережения сотрудника вдвое;
 - г) обеспечить людей дополнительной информацией для того, чтобы они сделали лучший выбор.

3. Прочтите описание поведения. Индивиды А и В решили сходить на концерт. А купил билет заранее. Когда они пошли на концерт, А обнаружил, что потерял билет, В – деньги. А решил не ходить на концерт, В пошел на концерт. Выберите эффект, который описывает данное поведение:
 - а) опция по умолчанию;
 - б) эффект контекста;
 - в) ментальные подсчеты;
 - г) боязнь потерь.

4. Что не подходит для решения проблемы самоконтроля с помощью создания точки принятия решения:

- а) выключение кондиционера каждые несколько часов;
- б) размещение здоровой еды на видном месте;
- в) покупка большого пакета чипсов;
- г) рассылка напоминаний.

5. Прочтите описание поведения. У людей есть выбор между 10 долл. сегодня и 11 долл. через неделю. Многие выбирают 10 долл. сегодня. Однако, когда выбор 10 долл. Через 52 недели или 11 долл. через 53 недели. Многие выбирают 11 долл. Выберите эффект, который описывает данное поведение:

- а) проблема самоконтроля;
- б) SS- и LL- стратегия;
- в) нет верного ответа;
- г) оба варианта верны.

6. Какое из высказываний верно в отношении ситуации перегрузки выбора:

- а) у людей меньше шансов отложить выбор;
- б) используется более прозрачный механизм оплаты;
- в) люди более склонны выбирать консервативные варианты;
- г) люди более эмоционально относятся к продукту, который они выбрали.

7. Что описывает ментальные подсчеты:

- а) мы больше думаем о прошлом;
- б) мы распределяем деньги по различным категориям;
- в) мы больше думаем о настоящем;
- г) мы можем перераспределять деньги между различными категориями.

8. Что из следующего влияет на количество доноров органов в стране:

- а) законы;
- б) количество денег, которое выдается донорам;
- в) культура;
- г) опция по умолчанию.

9. Как нужно оформить программу, чтобы люди захотели в ней участвовать:

- а) сделать опцию по умолчанию «не участвовать в программе»;
- б) дать людям запутанные инструкции;
- в) сократить количество шагов для вступления в данную программу;
- г) дать возможность сравнить варианты.

10. Что лучше всего описывает эффект асимметричного доминирования:

- а) из трех представленных вариантов вы будете выбирать самый дешевый;
- б) не имеющая значения опция может создать контекст для выбора нужного варианта;
- в) если вы заметите подделку, то это привлечет ваше внимание;
- г) вы не сможете выбрать лучший из трех вариантов.

Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1

1. Должна ли эволюционно стабильная стратегия (ЭСС) быть равновесием по Нэшу? Все ли равновесия по Нэшу эволюционно стабильны?

2. Для Дилеммы Заключенного, Игры «Ястреб-Голубь» и Игры Доверия покажите, какая (если вообще есть) из двух стратегий в каждой игре являются эволюционно стабильными

(предполагая, что единственная «мутантная» стратегия — это другая, нежели ЭСС, в матрице выигрышей).

3. Покажите, что стационарное внутреннее значение (доля Ястребов в населении) для Игры «Ястреб-Голубь» не Парето оптимум, и объясните, что является причиной этой ошибки координации?

4. Предположим, яхту с несколькими представителями Буржуа вынесло на берег Острова Гоббса, чье (большое) население было распределено согласно равновесной доле Ястребов и Голубей. Могут ли эти Буржуа захватить смешанное население Острова Гоббса?

5. Предположим, что есть два типа рабочих: Хороший (высокая склонность к труду) и Плохой (пример мало полезной рабочей силы), и тип рабочего известен всем заранее. Опишите конкурентное равновесие, в котором оба типа рабочих нанимаются фирмой, и покажите, что в равновесии запасной вариант хороших рабочих должен быть лучше запасного варианта плохих рабочих.

Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1

Кейс №1. В теории надзорный государственный орган может очень эффективно регулировать совместный вылов рыбы разными рыбаками в море. Однако на практике добиться справедливости с точки зрения разных рыбаков, экономности с точки зрения понесенных затрат на регулирование и бережливости с точки зрения восполнения популяции рыбы при государственном регулировании практически невозможно.

Задание: объясните это с точки зрения поведенческой экономики?

Кейс №2. По данным американской организации Insurance Information Institute, после введения в американском штате Нью-Джерси закона, ограничивающего размер судебных исков по автогражданской ответственности, обычные «ограниченные» страховые полисы стали дешевле. При этом автовладельцы могли доплатить и приобрести «расширенный» полис, без ограничений по размеру судебных исков. По данным той же организации, в то же время в штате Пенсильвания приняли аналогичный закон, согласно которому базовый страховой полис стал дорогим, но не ограничивал автовладельцев в сумме судебных исков. При этом владелец полиса мог ограничить свое право судиться — и тогда полис становился дешевле. Соотношение стоимости полисов и подразумеваемых прав их владельцев были одинаковы в обоих штатах. Однако в штате Нью-Джерси за «неограниченный» полис доплатили 20% автовладельцев, а в штате Пенсильвания 75% водителей предпочли дорогой, но не ограниченный полис.

Задание:

Как вы можете объяснить такое различие в выборе водителей в этих двух штатах с точки зрения поведенческой экономики?

Кейс №3. Компания Sony была основана в 1946 году двумя предпринимателями - Масару Ибука и Акио Морита. В конце 1960-х Ибука и Морита начали разработку цветного телевизора. Вскоре им улыбнулась фортуна: на торговой выставке в Нью-Йорке они обнаружили телевизионный экран, который обеспечивал яркое и четкое изображение - лучшее из тех, что они когда-либо видели. Морита договорился с Paramount Pictures, владельцем прав на цветной кинескоп, который носил название «Хроматрон», о получении технической лицензии на изготовление цветного телевизора на его основе. Два года Ибука потратил на создание торгового образца цветного телевизора. В сентябре 1964 года его усилия увенчались успехом - команда инженеров получила нужный образец. Однако технологический процесс, который был бы коммерчески выгоден при массовом производстве телевизора, не был разработан. Реакция людей, видевших

в демонстрационном зале Sony образец цветного телевизора, была вдохновляющей. Ибука был воодушевлен, оптимистичен и более чем уверен, что это блестящий проект. Он провозгласил его приоритетным направлением деятельности компании и убедил компаньона выделить под него колоссальные ресурсы. Телевизор запустили в массовое производство, однако процесс производства никак не получалось отладить: из тысячи кинескопов только два-три были пригодными к использованию. Розничная цена телевизора составляла 550 долларов, и она не могла покрыть издержек компании, которые превышали цену более чем в два раза. Морита видел убыточность проекта и настаивал на его немедленном завершении. Однако Ибука и слышать ничего не хотел - он верил, что скоро у него все получится. Тем более на проект ушло столько времени, сил и денег, что было бы глупо бросить его на полдороге. Sony продолжала производить и продавать цветные телевизоры на базе кинескопа «Хроматрон» себе в убыток. Пока наконец в ноябре 1966 года финансовый директор не объявил, что компания стоит на пороге разорения. Только тогда Ибука согласился остановить производство и закрыть проект.

Задание: Какие поведенческие эффекты заставляли Ибуку продолжать проект по производству цветных телевизоров?

Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №1

1. Роль эмоций в поведении человека.
2. Особенности познавательных процессов (памяти, внимания, восприятия) и роль при принятии решений.
3. Эволюционная теория игр, теоретическая трактовка общественных взаимоотношений с точки зрения теории игр.
4. Провалы координации.
5. Трактовки взаимоотношений между играми и институтами.
6. Теория принятия решений. Гедоническая интерпретация полезности как благополучия.
7. Основы теории перспектив.
8. Стандартная модель рационального выбора.
9. Ограниченная рациональность.
10. Обзор поведений, зависящих от конкретной ситуации.

Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №2

1. Генетическая эволюция альтруистических предпочтений.
2. Восприятие и интерпретация информации человеком
3. Влияние особенностей восприятия информации человеком на принятие экономических решений.
4. Роль человеческого фактора в корпоративной политике управления рисками.
5. Мотивы реципрокности в экономическом поведении
6. Поведенческая экономика Д.Ариэли.
7. Оптимистическое и пессимистичное отклонение в поведении субъектов.
8. Поведенческая экономика на уровне конкретного субъекта (домохозяйки, студенты СПбУТУиЭ, топ-менеджмент, фирмы).
9. Влияние Интернета на принятие решений.
10. Информационный парадокс и его регуляция.

9.2. Примерный перечень тем курсовой работы

Не предусмотрено учебным планом

9.3. Типовые контрольные задания для промежуточной аттестации: экзамен

Примерный перечень теоретических вопросов к экзамену (Вопрос № 1)

1. Основные характеристики поведенческой экономической теории.
2. Причины нерациональности поведения субъектов.
3. Поведенческая экономика в работах зарубежных ученых.
4. Поведенческая экономика в работах отечественных ученых.
5. Поведенческие нормы как предмет эволюционной теории игр. Причины распространения поведенческих норм.
6. Поведенческие предпосылки институционального анализа.
7. Развитие методов моделирования социально-экономических взаимодействий.
8. Равновесие по Нэшу в классической теории игр.
9. Различные типы игр: кооперативное и некооперативное взаимодействие.
Оценка сильных и слабых сторон теории игр.
10. Частная собственность. Факторы, которые имеют значения для возникновения режима частной собственности.
11. Коллективная собственность. Факторы, влияющие на оптимальный размер группы при коллективной собственности.
12. Стимулы при государственной собственности. Экономические последствия государственной собственности.
13. Поведенческая теория финансов.
14. Поведенческие парадоксы теории ожидаемой полезности.
15. Противодействие обучению конкурентов и «тройное обучение» в экономическом поведении.
16. Теория фирмы Уильямсона.
17. Теория фирмы Алчиана и Демсеца, ее сравнительные достоинства и недостатки.
18. Влияния эффектов на процесс корпоративного принятия решения. «Проклятие победителя», «Стереотипизация», эффект «Желательности», эффект «Горящей руки» (hothand), эффект «Отражения».
19. Связь между психологией личности и тенденцией «рискованного» поведения.
20. Основные положения поведенческой теории фирмы.
21. Основные положения поведенческой теории потребления.

Примерный перечень практических заданий к экзамену (Вопрос № 2)

Задание 1.

Вы хотите нанять нового работника в свою фирму. Для вас самый важный критерий найма – найти компетентного специалиста в узкой области. Что вам следует сделать?

- А) провести собеседование
- Б) провести собеседование и дать тестовое задание
- В) дать тестовое задание

Задание 2.

Вера взяла в банке «Соседний» ипотечный кредит на 10 лет в размере 2 млн рублей под 15% годовых. По условиям кредита она должна возвращать кредит каждый месяц равными платежами по 32 267 рублей. Через год Вере поступило предложение от банка «Ближайший»: взять у этого банка новый кредит на 15 лет в размере 2,5 млн рублей под 11% годовых, расплатиться с банком «Соседний» и выплачивать дальше только новый долг банку «Ближайший». Ежемесячный платеж банку «Ближайший» в таком случае был бы равен 28 415 рублей.

Задание: Облегчит ли предложение банка «Ближайший» долговую ситуацию Веры?

Задание 3.

Марина отправилась вместе с друзьями в торговый центр. Она не планировала покупок, однако, увидев, что подруга покупает отличный свитер с сезонной скидкой, выбрала себе такой же, но поярче. В обувном отделе Марина увидела ботинки, идеально подходившие к цвету нового свитера, и не смогла устоять. Правда, маме цвет покупок не понравился, и она рекомендовала Марине их сдать, но что она понимает в современной моде! Через месяц Марина увидела подругу в новом свитере и поняла, что сама еще ни разу не надевала ни свитер, ни ботинки: как-то не было повода появиться где-то в столь яркой обновке, да и ботинки оказались великоваты.

Задание: Жертвами каких поведенческих эффектов и эвристик стала Марина? Как ей следует поступать в будущем, чтобы избегать таких ситуаций?

Задание 4.

Галина хочет взять в банке потребительский кредит, чтобы побыстрее завершить ремонт в доставшейся ей в наследство от бабушки квартире. Она работает в известной компании, получает стабильную заработную плату выше средней в городе, берет первый в своей жизни кредит и уверена в том, что любой банк одобрит ее заявку. Чтобы сопоставить условия и выбрать наиболее выгодные, Галина оставила заявку на кредит в девяти банках. В каждом банке ей сказали, что ее финансовое положение кажется им стабильным, однако на всякий случай они проверят ее кредитную историю. Каково же было удивление Галины, когда 7 банков отказали ей в получении кредита, а два банка предложили ей кредит по верхней границе ставки, заявленной на сайте.

Задание: какую ошибку совершила Галина? Какими — формально рациональными или поведенческими — соображениями руководствовались банки, по вашему мнению? Была их стратегия оптимальной в данном случае? Рекомендовали ли бы вы ее поменять?

Задание 5.

Представьте себе женщину по имени Ева, которой 31 год, она не замужем, открытая и очень умная. О ней известно, что она в университете изучала философию и была активистом общественных движений против дискриминации и ядерного оружия, участвуя в демонстрациях за социальную справедливость.

Задание: оцените вероятность того, что Ева:

- активистка феминистского движения;

- активистка феминистского движения и работает банковским кассиром.

Примерный перечень практических заданий к экзамену (Вопрос № 3)

№1. Сергеев Петр Фомич решил создать собственное предприятие, так как всегда мечтал об этом. Он поставил перед собой цель: создать небольшую пекарню на другом конце улицы. Он тщательно готовился, учился, брал пример с опытных бизнесменов и организовал свое дело. Спланировал он все достаточно грамотно и бизнес начал вскоре приносить прибыль, появились постоянные покупатели, и все было относительно стабильно. Продолжалось это в течение двух лет, но вскоре рядом с пекарней Петра Фомича появилась большая кондитерская с гораздо большим ассортиментом и гибкими ценами. Спустя месяц пекарня Петра Фомича закрылась.

Задание: оцените почему бизнес Петра Фомича просуществовал всего два года? Дайте объяснение с точки зрения поведенческой экономики.

№2. По данным Harvard Business Review, в начале 2000-х одна из европейских железнодорожных компаний при покупке билета предлагала забронировать место. Покупателю нужно было отметить галочкой эту опцию, которая стоила дополнительные €1-2. Затем компания поменяла форму покупки билета. Бронь места стала вариантом по умолчанию — покупателю нужно было поставить галочку, чтобы отказаться от нее. Доля клиентов, бронирующих место выросла с 9% до 47%, хотя стоимость услуги не менялась. Компания заработала за год дополнительные \$40 млн.

Задание: объясните это с точки зрения поведенческой экономики, в чем причина этого и какой

эффект использован?

№3. У многих сервисов есть бесплатные пробные периоды, ограниченные по времени. Например, Google на два года дарит 100 Гб в облачном хранилище Google Drive при покупке телефонов и ноутбуков на Chrome OS. После окончания пробного периода некоторые клиенты продолжают использовать сервис, хотя не стали бы оплачивать его сразу.

Задание: объясните это с точки зрения поведенческой экономики, в чем причина этого и какой эффект использован?

№4. Колумбийский университет провел эксперимент, предложив людям в супермаркете продегустировать джем марки Wilkin&Sons. За дегустацию люди получали купон на скидку при покупке этого джема. Исследование Колумбийского университета о способности выбрать из разного количества вариантов. Исследование проводилось два раза. В первом давали выбор из 6 видов джема, другой — из 24. Результаты:

- 60% из проходивших мимо остановилось попробовать 24 вида джема. Выбор из 6 джемов привлек внимание 40% людей.

- При выборе из 6 вкусов конверсия в покупку оказалась в 10 раз больше — 30% против 3%.

Задание: объясните это с точки зрения поведенческой экономики, в чем причина этого и какой эффект использован?

№5. В теории надзорный государственный орган может очень эффективно регулировать совместный вылов рыбы разными рыбаками в море. Однако на практике добиться справедливости с точки зрения разных рыбаков, экономности с точки зрения понесенных затрат на регулирование и бережливости с точки зрения восполнения популяции рыбы при государственном регулировании практически невозможно.

Задание: объясните это с точки зрения поведенческой экономики?

Раздел билета	Компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Количество баллов
Вопрос №1 Теоретический вопрос (проверяет знания («знать»), сформированные дисциплиной)	ПК-3	Сформированы систематические представления: основы и принципы поведения потребителей. теоретические основы поведенческой экономики; направления и методы использования поведенческой экономики в хозяйственной практике; умения	30
Вопрос №2 Практическое задание (проверяет умения («уметь»), проверяет практические навыки («владеть»), сформированные дисциплиной)	ПК-3	Сформировано умение: Использовать теоретические знания в области поведенческой экономики для разработки экономических механизмов, обеспечивающих эффективное достижение поставленных целей Демонстрирует владения на высоком уровне способности: применять полученные теоретические и инструментальные знания для решения практических экономических задач в условиях динамично меняющейся внешней среды	30
Вопрос №3 Практическое задание (проверяет умения («уметь»), проверяет практические навыки («владеть»), сформированные дисциплиной)	ПК-3	Сформировано умение: Использовать теоретические знания в области поведенческой экономики для разработки экономических механизмов, обеспечивающих эффективное достижение поставленных целей Демонстрирует владения на высоком уровне способности: применять полученные теоретические и инструментальные знания для решения практических экономических задач в условиях динамично меняющейся внешней среды	40