

**Уральский социально-экономический институт
(филиал) Образовательного учреждения
профсоюзов высшего образования
«Академия труда и социальных отношений»**

УТВЕРЖДАЮ

Зам.директора по УВР УрСЭИ (филиал)
ОУП ВО «АТиСО»

_____ О.В. Зубкова

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Поведенческая экономика

Направление подготовки
42.03.01 Реклама и связи с общественностью

Профиль подготовки

Реклама и связи с общественностью

Квалификация выпускника
«Бакалавр»

Кафедра: Экономики

Разработчики программы:

Оглавление

1.	ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	4
1.1	Планируемые результаты обучения по дисциплине.	4
1.2	Результаты освоения образовательной программы:	4
2.	МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	5
3.	ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ	5
4.	СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ) С УКАЗАНИЕМ ОТВЕДЕННОГО НА НИХ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ИЛИ АСТРОНОМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ;	5
4.1	Содержание дисциплины (модуля).....	5
4.2	Разделы/темы дисциплины, их трудоемкость и виды занятий	9
5.	ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)	11
6.	ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)	14
7.	ОСНОВНАЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ);.....	14
8.	РЕСУРСЫ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).....	15
9.	МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).....	15
10.	ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ	20
11.	МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ).....	20
12.	ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	20
	Приложение №1 к разделу № 6	21
	Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)	21
6.1	ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	21
6.2	ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ	21
6.3	ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	24
	Типовые контрольные вопросы для подготовки к экзамену при проведении промежуточной аттестации по дисциплине	25
	Типовые практические задачи (задания, тесты) билетов для проведения промежуточной	

	аттестации по дисциплине	26
	Тематика курсовых работ (курсовых проектов)	28
6.4	МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.....	28

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Целями (целью) изучения дисциплины являются (является).

Цель:

сформировать у студентов цельное представление об закономерностях, различных психологических явлениях, эмоциях и групповой динамике, влияющих на принятие экономических решений.

Задачи:

- сформировать навыки самостоятельного анализа конкретных проблем принятия решений, с учетом особенностей восприятия, обработки информации, влияния социального окружения;
- изучить факторы, оказывающие наибольшее влияние на принятие решения;
- научить самостоятельно анализировать различные явления, значимые для принятия решений;
- изучить психологические аспекты мотивации поведения;
- исследовать реакции экономических агентов на те или иные воздействия;
- исследовать влияние на индивида факторов окружающей среды;
- обобщение фактов реальной деловой практики;
- рассмотреть проблемы формирования успешных стратегий маркетинга.

1.1 Планируемые результаты обучения по дисциплине.

Освоение дисциплины направлено на формирование у студентов следующих компетенций:

Профессиональных:

ПКО-1 - Способен участвовать в реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий.

1.2 Результаты освоения образовательной программы:

ПКО-1 - Способен участвовать в реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий.

В результате освоения компетенции ПКО-1 студент должен:

- а) знать* сущность и содержание коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий, место и роль маркетинговых исследований при проведении данных кампаний;
- б) уметь* проводить маркетинговые исследования в рамках коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий;
- в) владеть* навыками реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий.

В результате изучения дисциплины бакалавр должен:

Знать:

- методологию поведенческой экономической теории;
- методы принятия решений;
- поведенческую теорию игр;
- традиционные и поведенческие финансы;
- экспериментальную экономику;
- неэффективность рынков;
- модели, основанные на предпочтениях и убеждениях инвесторов;
- эмпирические правила.

Уметь:

- применять инструментарий и методы поведенческой экономики, используя теорию ограниченной рациональности, теорию перспектив, парадокс Алле, теорию поведенческих финансов, эвристики, модель Талера;
- анализировать поведение людей в ситуации принятия стратегического решения;

Владеть:

- навыками применения инструментария и методов поведенческой экономики;
- навыками проведения поведенческого анализа современной экономики;
- навыками разработки эффективных стратегий воздействия на поведение экономических агентов.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Согласно ФГОС и ОПОП по направлению 42.03.01 Реклама и связи с общественностью дисциплина «Поведенческая экономика» относится к дисциплинам части учебного плана, формируемой участниками образовательных отношений (**Б1.В.11.**)

Изучение курса базируется на знаниях следующих дисциплин: «Основы маркетинга», «Экономическая теория», «Экономика предприятий» предшествует дисциплинам «Стартап в цифровой сфере», «Проектное управление», прохождению учебной, производственной и преддипломной практики.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Таблица 3.1

Объем дисциплины	Всего часов	
	Для очной формы обучения	Для заочной формы обучения
Общая трудоемкость дисциплины (зачетных един/часов)	<i>7/252</i>	<i>7/252</i>
Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего)		
Аудиторная работа (всего)	<i>72</i>	<i>30</i>
в том числе:	-	-
Лекции	<i>36</i>	<i>12</i>
Семинары, практические занятия	<i>36</i>	<i>18</i>
Лабораторные работы	-	-
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	<i>144</i>	<i>213</i>
Вид промежуточной аттестации (экзамен)	<i>экзамен (36)</i>	<i>Экзамен (9)</i>

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ) С УКАЗАНИЕМ ОТВЕДЕННОГО НА НИХ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ИЛИ АСТРОНОМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ

4.1 Содержание дисциплины (модуля)

Раздел 1. Теоретические основы поведенческой экономики

Тема 1. Формирование поведенческой экономики. Методология поведенческой экономики.

Отличительные характеристики поведенческой экономической теории, как отдельного научного направления.

Первые идеи поведенческой экономики (А.Смит, И. Фишер, В.Парето). Разработки Веблена и последующих институционалистов. Вклад известных ученых Д. Ариэли, М. Алле, Г. Беккера, Д. Канемана, Р.Д. Льюиса, С. Лихтенштейна, Г. Райфа, П.-Л. Рейно, П. Словика, В.Смит, Г. Саймона, Р. Сайерта и Дж. Марча, А. Тверски, Б. Фишхофа, Р. Хайнера. Примеры нерационального поведения индивидов – «дилемма генерала». Основные причины нерациональности человеческого поведения. Роль эксперимента. Эвристики, используемые при принятии решений - Модель «альтернативного человека» в рамках поведенческой теории. Формирование разных подходов к пониманию истоков поведенческой экономической теории (1980-е гг.).

Развитие поведенческой экономики в современных условиях. Работа Дж.А. Акерлофа и Р.Дж. Шиллера «*Spiritus Animalis*, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для глобального капитализма?». Работы «Фрикономика» и «Суперфрикономика» С.Д. Левитта и С.Дж. Дабнера. Работа Р.Френка «Дарвиновская экономика». Работы российских ученых, занимающихся различными проблемами в русле поведенческой экономики - В. Автономов, Ю. Латова, И. Павлова, В. Рутгайзера и др.

Междисциплинарность поведенческой экономики. Связь её с другими отраслями науки –нейроэкономика, дарвиновская теория естественного отбора, компьютерные симуляции, проведение экспериментов.

Методы исследования поведенческой теории. Методы экспериментального исследования. Индуктивные методы, нормативные методы. Основные направления исследований поведенческой экономической теории в современных условиях.

Тема 2. Выбор в условиях риска и неопределенности: теория перспектив Д. Канемана и А. Тверски

Канеман и Тверски и их работа «Рациональный выбор, ценности и фреймы. Основа теории перспектив - три неотъемлемых свойства функции оценки простых рисковых лотерей или шансов:

Формула Д. Канемана. Ошибки репрезентативности. Особенности принятия решений в условиях неопределенности. Критика теории перспектив. Прикладные аспекты и значение теории перспектив.

Неопределенность как характеристика современной экономики и как основа для принятия решений.

Институты и неопределенность

Тема 3. Поведенческая теория игр

Начало развития теории игр. Значение теории игр для гуманитарных дисциплин.

Использование математического аппарата теории игр в области экономической науки. Содержание и принципы поведенческой теории игр. Равновесие по Нэшу как основная концепция решения в теории игр. Стандартная игра с ультиматумом. Эксперимент швейцарских ученых С. Гештера и Э. Фера. Эксперимент Дж. Хенрича. Модель М. Рабина. Теория бескоалиционных игр. Модели Бертрана и Курно. Модель динамической конкуренции. Модель суперигры Грина и Портера. Значение поведенческой теории игр.

Тема 4. Институт прав собственности в структуре поведенческой экономики. Поведенческая теория фирмы

Поведенческий аспект института прав собственности. Комбинирование отдельных правовых норм собственности, базирующихся на ее отдельных вариациях и формах, функционирующих в рамках единого общенационального права.

Обмен правами собственности, их перераспределение, расщепление, дифференцирование и интегрирование в условиях рынка.

Фирма как объект исследований в рамках различных научных направлений (неоклассика, институционализм). Фирма в поведенческой экономической теории. Г. Саймон как основоположник поведенческой теории фирмы. Методологическая основа поведенческой теории фирмы - модель ограниченной (Г. Саймона) или переменной (Х. Лайбенштейна) рациональности агента (человека). Методы поведенческой теории фирмы.

Трехуровневая модель принятия решений Р. Зельтена. Теория переменной рациональности Х. Лайбенштейна. Развитие поведенческой теории фирмы в работах И. Адизеса, Дж. Марча и Р. Сайерта, Г. Минцберга, И. Минтроффа, Л. Росса. Социально-эволюционная теория спиральной динамики в приложении к фирме.

Тема 5. Поведенческая теория личности. Поведенческая теория потребления

Основные подходы к изучению личности: психодинамический, психоаналитический, гуманистический, когнитивный, поведенческий, деятельностный и диспозиционный. Разработка основ поведенческой (бихевиористской) экономики Д. Канеманом и А. Тверски (Kahneman, Tversky, 1974, 1979).

Вклад представителей отечественной науки в области экономического поведению социальных субъектов - исследования Г.М. Андреевой, В.Н. Дружинина, А.Л. Журавлева, Е.А. Климова, С.Н. Попова, В.В. Радаева, С.К. Рощина, В.М. Русалова, П.Н. Шихирева и др.

Исследования М. Арджайла и А. Фернхэма (Furnham, Argyle, 1998), о наличии различий в обращении людей с деньгами в зависимости от их символической ценности, несводимой к стоимостным расчетам; П. Ланта и С. Ливингстоуна (Lunt, Livingstone, 1992), об отличиях так называемых сберегателей от несберегателей по ряду социально-психологических характеристик. Исследования Р. Валунда и Ж. Гуннарссона (Wahlund, Gunnarsson, 1996) и идея о зависимости сберегательного поведения от типа принятия решения когнитивных способностей индивидов. Исследования Р. Талера и Г. Шефрина (Sheffrin, Thaler, 1988) о самоконтроле (self-control) как переменной, объясняющей отклонения реального поведения домохозяйств по размещению денежных ресурсов между сегодняшним и будущим потреблением от поведения, прогнозируемого в неоклассических моделях. Исследования С. Боулза (2001) о факторах, влияющих на доходы, с учетом составляющей «навыков, способностей и умений» (skills and abilities) и других психологических характеристик.

Теория поведения потребителей как один из классических разделов экономической теории. Концепции переменной рациональности Х. Лайбенштейна.

Концепция ранжированной рациональности П.-Л. Рейно. Подходы Дж. Дьюи, А. Этциони, Т. Скитовски, Й. Хейзинга, Дж. Катоны. Влияние институциональных факторов на потребительское поведение. Культурапотребительского поведения. Основные формы реализации потребительского поведения на уровне индивида..

Раздел 2. Прикладные аспекты поведенческой экономики

Тема 6. Межвременной выбор

Стандартная модель дисконтирования и ее провалы. Эффекты знака и размерности. Предпочтения последовательностей с возрастающими выплатами. Гиперболическое дисконтирование: альтернативные подходы. Временная несогласованность предпочтений.

Тема 7. Основы поведенческих финансов

Гипотеза эффективного финансового рынка, ее формы и отклонения от нее. Фундаментальные и календарные аномалии на фондовом рынке. Примеры субъективности собственных оценок, эвристик доступности и репрезентативности, когнитивного диссонанса и эффекта владения в финансах. Рациональное невнимание (rational inattention). Следствия для практической инвестиционной деятельности.

Тема 8. Чем поведенческая экономика полезна маркетологу

Современная поведенческая экономика как наука о поведении потребителя и источник инсайтов для маркетинга. Методы исследований в поведенческой экономике, полезные для маркетинговых исследований.

Тема 9. Восприятие цены и его влияние на потребительское поведение: инсайты из поведенческой экономики

Восприятие цены в экономической науке мейнстрима и в поведенческой экономике и психологии восприятия. Использование поведенческих эффектов в маркетинговых стратегиях, меняющих восприятие цены: эффект ИКЕА, эффект владения, гиперболическое дисконтирование, неприятие потерь, подсознательная бухгалтерия, эффект Тома Сойера, эффект плацебо. Влияние эффектов на фундаментальные характеристики товаров (эластичность по доходу, эластичность по цене).

Тема 10. Использование поведенческой концепции наджинга для маркетинговых задач.

Влияние архитектуры выбора на принятие решения потребителя. Концепция подталкивания (nudging). Использование поведенческих эффектов для формирования определенного выбора потребителя: эффект «по умолчанию», эффект обрамления, эффект приманки, парадокс выбора, эффект закрывающихся дверей. Влияние дизайна торгового помещения на поведение покупателей, в том числе сенсорный маркетинг.

Тема 11. Поведенческие факторы восприятия бренда

Что такое бренд для потребителя? Инсайты из поведенческой экономики и нейроэкономики. Возможные поведенческие методы тестирования ассоциаций с брендом: поведенческие эксперименты, метод IAT (Implicit associations test). Создание неэкономической компоненты ценности бренда с помощью поведенческой экономики.

Тема 12. Социальное влияние на потребительский выбор: инсайты из поведенческой экономики

Поведенческие эффекты, основанные на социальной психологии индивида и потребителя: эффект социального подтверждения, влияние социальных норм, эффект стадного поведения, взаимность. Внутренняя и внешняя мотивация. Использование данных поведенческих эффектов в маркетинговых стратегиях. Влияние социальных установок на потребительское поведение. Зависимость индивидуального выбора от социального выбора и мнения (эксперименты и эффекты, известные из социальной психологии: эффект конформизма, группового мышления и др.). Биологические основы влияния социума: потребность в подражании, зеркальные нейроны, потребность в поддержании определенного статуса.

4.2. Разделы/темы дисциплины, их трудоемкость и виды занятий

Общая трудоемкость дисциплины составляет 7 зачетных единиц, 252 часа

Таблица 4.1

№ п/п	Название раздела, темы	Очная форма обучения						Компетенции	Литература
		Всего	Аудиторные занятия			Самостоятельная работа	Контроль		
			Лекции	Лабораторные работы	Практические занятия				
Раздел 1. Теоретические основы поведенческой экономики									
1	Формирование поведенческой экономики. Методология поведенческой экономики.	18	3		3	12		ПКО-1	Л.1-6
2	Выбор в условиях риска и неопределенности: теория перспектив Д. Канемана и А. Тверски	18	3		3	12		ПКО-1	Л.1-6
3	Поведенческая теория игр	18	3		3	12		ПКО-1	Л.1-6
4	Институт прав собственности в структуре поведенческой экономики. Поведенческая теория фирмы	18	3		3	12		ПКО-1	Л.1-6
5	Поведенческая теория личности. Поведенческая теория потребления	18	3		3	12		ПКО-1	Л.1-6
Раздел 2. Прикладные аспекты поведенческой экономики									
6	Межвременной выбор	18	3		3	12		ПКО-1	Л.1-6
7	Основы поведенческих финансов	18	3		3	12		ПКО-1	Л.1-6
8	Чем поведенческая экономика полезна маркетологу?	18	3		3	12		ПКО-1	Л.1-6
9	Восприятие цены и его влияние на потребительское поведение: инсайты из поведенческой экономики	18	3		3	12		ПКО-1	Л.1-6
10	Концепция наджинга для маркетинговых задач	18	3		3	12		ПКО-1	Л.1-6
11	Поведенческие факторы восприятия бренда	18	3		3	12		ПКО-1	Л.1-6
12	Социальное влияние на потребительский выбор: инсайты из поведенческой экономики	18	3		3	12		ПКО-1	Л.1-6
	Экзамен, курсовая работа	36					36		
	Всего часов	252	36		36	144	36		
	Зачетные единицы				7				

Форма контроля: экзамен, курсовая работа

№ п/п	Название раздела, темы	Очная форма обучения						Компетенции	Литература
		Всего	Аудиторные занятия			Самостоятельная работа	Контроль		
			Лекции	Лабораторные работы	Практические занятия				
Раздел 1. Теоретические основы поведенческой экономики									
1	Формирование поведенческой экономики. Методология поведенческой экономики.	18	1		1	16		ПКО-1	Л.1-6
2	Выбор в условиях риска и неопределенности: теория перспектив Д. Канемана и А. Тверски	18	1		1	17		ПКО-1	Л.1-6
3	Поведенческая теория игр	20	1		1	18		ПКО-1	Л.1-6
4	Институт прав собственности в структуре поведенческой экономики. Поведенческая теория фирмы	20	1		1	18		ПКО-1	Л.1-6
5	Поведенческая теория личности. Поведенческая теория потребления	20	1		1	18		ПКО-1	Л.1-6
Раздел 2. Прикладные аспекты поведенческой экономики									
6	Межвременной выбор	20	1		1	18		ПКО-1	Л.1-6
7	Основы поведенческих финансов	21	1		2	18		ПКО-1	Л.1-6
8	Чем поведенческая экономика полезна маркетологу?	21	1		2	18		ПКО-1	Л.1-6
9	Восприятие цены и его влияние на потребительское поведение: инсайты из поведенческой экономики	21	1		2	18		ПКО-1	Л.1-6
10	Концепция наджинга для маркетинговых задач	21	1		2	18		ПКО-1	Л.1-6
11	Поведенческие факторы восприятия бренда	21	1		2	18		ПКО-1	Л.1-6
12	Социальное влияние на потребительский выбор: инсайты из поведенческой экономик	21	1		2	18		ПКО-1	Л.1-6
	Экзамен, курсовая работа	9					9		
	Всего часов	252	12		18	213	9		
	Зачетные единицы				7				

Форма контроля: экзамен, курсовая работа

5. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Самостоятельная работа студентов включает следующие ее виды:

- изучение тем самостоятельной подготовки по учебно-тематическому плану;
- самоподготовка к практическим и другим видам занятий – расчетно-аналитическая работа по индивидуальному учебному заданию;
- самостоятельная работа студентов при подготовке к экзамену.

Эти виды работ предполагают:

- самостоятельную работу студента в библиотеке;
 - изучение материалов специализированных сайтов по темам дисциплины в сети Интернет;
 - изучение электронных учебных материалов (электронных учебников, методических материалов, представленных на сайте УрСЭИ), программных компьютерных программ;
- Задания для самостоятельной работы студентов включают в себя:

Тема 1. Формирование поведенческой экономики. Методология поведенческой экономики.

Вопросы для самопроверки:

1. Дайте определение понятию «поведенческая экономика». В какой исторический период времени возникла поведенческая экономика?
2. Что собой представляет поведенческая экономика как наука?
3. Какие теории и научные дисциплины легли в основу поведенческой экономики?
4. Перечислите ключевые претензии к мейнстриму.
5. В чем заключаются особенности данной дисциплины?
6. Назовите методологические основания поведенческой экономики.
7. Какие методы использует поведенческая экономика?
8. В чем суть логики исторического развития данной науки.

Тематика рефератов, докладов:

1. Роль эмоций в поведении человека.
2. Особенности познавательных процессов (памяти, внимания, восприятия) и роль при принятии решений.
3. Базовые концепции поведенческой экономики.
4. Ограниченная рациональность.

Тема 2. Выбор в условиях риска и неопределенности: теория перспектив Д. Канемана и А. Тверски

Вопросы для самопроверки:

1. Какие Вам известны основные теории принятия решений?
2. Какие трактовки неопределенности и риска вам известны?
3. Охарактеризуйте историческую эволюцию основных идей в области принятия решений.
4. Можно ли говорить о разных национальных моделях принятия решений? Чем они обусловлены?
5. Каковы базовые основы теории риска и принятия решений?
6. Предложите собственные критические замечания в адрес теории перспектив?
7. Как бы вы описали логику принятия решений в условиях риска и его отсутствия?

Тематика рефератов, докладов:

1. Теория принятия решений. Гедоническая интерпретация полезности как благополучия.
2. Основы теории перспектив.

3. Стандартная модель рационального выбора.
4. Ограниченная рациональность.
5. Обзор поведений, зависящих от конкретной ситуации.
6. Эволюция мотивов поведения, направленного на других, влияние новых экономических знаний на предпочтения.
7. Неприятие риска.

Тема 3. Поведенческая теория игр

Вопросы для самопроверки:

1. Какие факторы оказываются значимыми при анализе абстракций в рамках теории игр?
2. Какое воздействие оказала математика на развитие теории игр.?
3. Проведите анализ основных идей, предложенных теорией игр.
4. Можно ли говорить о широком применении теории игр в практике?
5. Можно ли говорить о взаимосвязи развития общественных процессов и результатов, достигнутых теорией игр?
6. Какова роль государства в экономике с точки зрения теории игр?
7. Смоделируйте несколько ситуаций, которые могут прокомментировать предложенные идеи.

Тематика рефератов, докладов:

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.

Тема 4. Институт прав собственности в структуре поведенческой экономики.

Поведенческая теория фирмы

Вопросы для самопроверки:

1. Как взаимосвязаны между собой возникновение общественных институтов с идеями поведенческой экономики?
2. Каким образом можно объяснить наличие / отсутствие института частной собственности в различных обществах?
3. Каковы перспективы развития институтов частной собственности?
4. Охарактеризуйте значение поведенческой теории фирмы для развития экономической науки?
5. Каковы основные социально-экономические функции государства с позиции поведенческой экономики?

Тематика рефератов, докладов:

1. Поведенческая теория фирмы.
2. Развитие института прав собственности.
3. Перспектива развития социальных институтов с позиции поведенческой экономики .

Тема 5. Поведенческая теория личности. Поведенческая теория потребления

Вопросы для самопроверки:

1. Дайте характеристику экономике потребления.
2. Проанализируйте предпосылки возникновения поведенческой теории личности.
3. Можно ли говорить о радикальном изменении модели потребления? Что способствует этому?

4. Какие социальные и экономические предпосылки возникновения общества потребления.

5. Особенности моделей потребления в различных группах стран.

6. Могут ли быть обозначены границы общества потребления.

7. Какие социально-психологические параметры сопровождают общество потребления.

8. Роль СМИ и рекламы в развитии общества потребления?

Тематика рефератов, докладов:

1. Развитие поведенческой теории личности.

2. Экономические и социальные предпосылки развития общества потребления.

3. Модели потребления.

4. Особенности человеческого восприятия.

5. Нейромаркетинг.

6. Национальные и мировые стандарты потребления: проблема взаимодействия.

7. Культурные коды в обществе.

8. Уникальность национальных моделей поведения и потребления.

9. Особенность российской модели потребления.

Тема 6. Межвременной выбор

Вопросы для самопроверки:

1. В чем суть стандартной модели дисконтирования и ее недостатков?

2. Назовите проявления эффекта знака и размерности.

3. В чем суть гиперболического дисконтирования?

Тема 7. Основы поведенческих финансов

Вопросы для самопроверки:

1. Назовите характеристики эффективного финансового рынка.

2. Приведите пример фундаментальных и календарных аномалий на фондовом рынке.

3. Приведите примеры субъективности собственных оценок и эффекта владения в финансах.

Тема 8. Чем поведенческая экономика полезна маркетологу

Изучение литературы по теме:

1. Канеман, Д. «Думай быстро, решай медленно». – М.: АСТ, 2014.

2. Ариели, Д. «Поведенческая экономика. Почему люди ведут себя иррационально и как заработать на этом». – М.: Манн, Иванов, Фербер, 2016

Тема 9. Восприятие цены и его влияние на потребительское поведение: инсайты из поведенческой экономики

Изучение литературы по теме:

1. Канеман «Думай быстро, решай медленно». – М.: АСТ, 2014.

2. Ариели, Д. «Поведенческая экономика. Почему люди ведут себя иррационально и как заработать на этом». – М.: Манн, Иванов, Фербер, 2016

Тема 10. Использование поведенческой концепции наджинга для маркетинговых задач.

Изучение литературы по теме:

1. Д. Ариели. Позитивная иррациональность: Как извлекать выгоду из своих нелогичных поступков. 2010 - М.: Манн, Иванов и Фербер.

2. Барри Шварц. Парадокс выбора. Почему «больше» значит «меньше». – Добрая книга, 2005.

3. Пако Андерхилл. Место действия – торговый центр. 2011 – М.: Альпина Паблишерз.
4. Саймон Скамелл-Кац. Шопинг. Искусство совершать покупки и наука о том, как мы покупаем. – Олимп-бизнес, 2013.

Тема 11. Поведенческие факторы восприятия бренда

Изучение литературы по теме:

Р. Дули «Нейромаркетинг: как влиять на подсознание потребителя» - Попурри, 2017.

Тема 12. Социальное влияние на потребительский выбор: инсайты из поведенческой экономики

Изучение литературы по теме:

1. Галкина, Дубынин, Королева, Солодухина (2014) Научно-просветительский проект «Как покупать не покупаясь: маркетинговые приемы и почему они на нас действуют», серия видео-лекций <https://www.youtube.com/channel/UC8N-GLYxFBbSANNvBveu-wRw/feed> (проект реализован с использованием средств государственной поддержки, выделенные в качестве гранта в соответствии с распоряжением Президента Российской Федерации от 25.07.2014 № 243-рп и на основании конкурса, проведенного Обществом «Знание» России).
2. Симонов П.В. Мотивированный мозг. – «Наука», 1987.
3. Андреева Г.М. Социальная психология. 5-е издание. – М.: Аспект Пресс, 2007.
4. Дейнека О.С. Экономическая психология. – СПбГУ, 2000.

6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Приложение №1 к рабочей программе дисциплины

7. ОСНОВНАЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература

1. Елисеев, А.С. Экономика: учебник / А.С. Елисеев. – 2-е изд., стер. – Москва: Дашков и К°, 2020. – 528 с.: ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573198> (дата обращения: 06.10.2020). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03464-0. – Текст: электронный.
2. Сорокин, А.В. Общая экономика: бакалавриат. Краткий курс: [16+] / А.В. Сорокин; Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2020. – 243 с.: ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573705> (дата обращения: 06.10.2020). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4499-0331-0. – DOI 10.23681/573705. – Текст: электронный.
3. Богатырев, С.Ю. Поведенческие финансы: учебное пособие / С.Ю. Богатырев; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – Москва: Прометей, 2018. – 210 с.: схем., ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494852> (дата обращения: 06.10.2020). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-907003-55-2. – Текст: электронный.
4. Джозеф, Б. Экономика впечатлений: Как превратить покупку в захватывающее действие / Б. Джозеф, Джеймс Гилмор Х.; перевод Н. Ливинская, Е. Борисов. — Москва: Альпина Паблишер, 2019. — 384 с. — ISBN 978-5-9614-6681-2. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/82791.html> (дата обращения: 06.10.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Дополнительная литература

5. Ашмаров, И. А. Экономика: учебник / И. А. Ашмаров. — Саратов: Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 184 с. — ISBN 978-5-4488-0283-6, 978-5-4497-0280-7. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/90005.html> (дата обращения: 07.10.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

6. Ашмаров, И. А. Экономика: учебник для СПО / И. А. Ашмаров. — Саратов: Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 184 с. — ISBN 978-5-4488-0283-6, 978-5-4497-0280-7. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/90005.html> (дата обращения: 07.10.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

8. РЕСУРСЫ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

№ п/п	Интернет ресурс (адрес)	Описание ресурса
Профессиональные базы данных		
1.	URL: http://www.neiromarketing.ru/news/72.htm .	Поведенческая экономика: видеолекции от Д. Репина.
2.	blogvotinoff.com , http://freakonomics.com/ , https://thedecisionlab.com/behavioral-insights/	Блоги о прикладных исследованиях в области поведенческой экономики
3.	https://cyberleninka.ru/	Научная электронная библиотека «Киберленинка»

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Учебным планом дисциплины «Поведенческая экономика» предусмотрено чтение лекций, проведение семинарских занятий, консультаций, самостоятельная работа студента.

В процессе освоения дисциплины «Поведенческая экономика» используются следующие образовательные технологии.

Стандартные формы обучения:

- лекции с использованием мультимедийных презентаций;
- семинарские занятия, на которых обсуждаются основные теоретические вопросы;
- письменные домашние работы;
- расчетно-аналитические задания;
- обзор официальных документов и материалов периодической печати;
- консультации преподавателей.

Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий:

- лекции в диалоговом режиме;
- групповые дискуссии;
- моделирование и решение конкретных ситуационных задач;
- компьютерное тестирование.

На лекциях студенты получают основы базовых знаний по изучаемой дисциплине. Студент должен кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения, выделяемые преподавателем, обозначить материал, который вызывает трудности, сформулировать к нему вопросы и в конце лекции задать их преподавателю.

На семинарских занятиях контролируется уровень восприятия, знания и качество работы студентов с лекционным материалом, учебниками, нормативными актами, развитие навыков решения практических заданий, конкретных профессиональных ситуаций.

Большое место в учебном плане отведено самостоятельной работе студентов. По итогам

самостоятельной работы у студента должен выработаться навык исследования конкретного вопроса в рамках дисциплины и представления самостоятельных выводов на основе изучения учебного, нормативного материала и дополнительной литературы.

Самостоятельная работа студентов включает следующие ее виды:

- изучение тем самостоятельной подготовки по учебно-тематическому плану;
- самоподготовка к практическим и другим видам занятий;
- решение индивидуальных вариантов практических заданий;
- выполнение заданий в форме компьютерного тестирования;
- самостоятельная работа студентов при подготовке к экзамену.

Эти виды работ предполагают:

- самостоятельную работу студента в библиотеке;
- изучение сайтов по темам дисциплины в сети Интернет;
- изучение электронных учебных материалов сайте УрСЭИ .

Задания для самостоятельной работы студентов включают в себя:

- выполнение тестовых заданий, размещенных в Qwest, Moodle;
- подготовка докладов по отдельным вопросам курса;

Указания по самостоятельной работе размещены в «Методических указаниях» на сайте УрСЭИ.

Результаты работы студентов подводятся в ходе их текущей и промежуточной аттестации. Рабочая программа учебной дисциплины обеспечена фондом оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации. *Текущая аттестация* проводится по разделам курса и имеет целью проверить уровень владения изученным материалом или степень сформированности отдельных навыков. Она отражает посещение студентами лекций и работу на семинарских занятиях. В случае, если студент не прошел текущую аттестацию и/или не защитил курсовую работу, он не будет допущен к экзамену. Промежуточная аттестация проводится в виде экзамена за весь курс обучения по дисциплине, и курсовой работы.

Методические рекомендации по выполнению курсовой работы

Структура курсовой работы состоит:

Введение;

Основная часть;

Заключение;

Список используемых источников.

Требования к оформлению структурным элементам курсовой работы:

Титульный лист

Титульный лист является первой страницей курсовой работы и служит источником информации о теме, авторе, руководителе, месте и времени ее написания.

На титульном листе приводятся следующие сведения:

- наименование учебного заведения;
- факультет;
- кафедра;
- наименование дисциплины;
- тема курсовой работы;
- фамилии и инициалы исполнителя и руководителя курсовой работы;
- дата написания курсовой работы.

Содержание

Содержание представляет собой последовательное перечисление глав, параграфов с указанием номеров страниц. Содержание включает все заголовки, имеющиеся в курсовой работе.

Введение – вступительная часть курсовой работы, в которой:

- обосновывается выбор темы курсовой работы, раскрывается ее актуальность;
- определяется объект и предмет, цель, задачи.

Объем введения составляет 1-2 страницы печатного текста.

Основная часть

Основная часть курсовой работы должна иметь рубрикацию. Как правило, оно включает в себя две главы (раздела) с разбивкой на подразделы (параграфы). Основная часть должна точно отражать тему курсовой работы. В ней аргументировано излагается, обобщается, систематизируется, теоретический, нормативный, статистический, эмпирический материал по данной теме, анализируются различные стороны рассматриваемой проблемы. Курсовая работа имеет теоретическую и практическую направленность. В теоретической части анализируются и излагаются наиболее общие положения, касающиеся данной темы. В практической части анализируются результаты проведенного исследования, статистических данных, анализ вторичных исследований. В конце каждого раздела формулируются выводы.

Заключение

В заключении последовательно излагаются те теоретические и практические выводы, к которым пришел студент в результате проведенного исследования. Они должны быть краткими, четкими, дающими полное представление о содержании, значимости, обоснованности и эффективности проведенной работы. Рекомендуемый объем заключения составляет 1-2 страницы печатного текста.

Список используемых источников

Список должен содержать перечень литературных источников, правовых актов, электронных источников, источников статистических данных и иных опубликованных документов и материалов, используемых при написании курсовой работы. Каждому источнику присваивается порядковый номер и приводятся его выходные данные. Список источников располагается в алфавитном порядке. Количество источников должно быть не менее 20.

Приложения

В этот раздел рекомендуется выносить справочные и аналитические материалы, связанные с процессом выполнения работы, которые способствуют пониманию излагаемого материала, но которые по тем или иным причинам (например из-за большого объема) нецелесообразно включать в основную часть курсовой работы. В этом случае в тексте делается сноска на соответствующее приложение.

Приложение помещают после списка использованных источников в порядке их упоминания в тексте. Каждое приложение должно начинаться с новой страницы с указанием сверху по центру страницы слова ПРИЛОЖЕНИЕ и его обозначение. Приложения обозначаются заглавными буквами русского алфавита, начиная с А за исключением букв Ё, З, Й, О, Ч, Ъ, Ы. Приложение должно иметь заголовок, который размещают симметрично относительно текста, начиная с прописной буквы отдельной строкой. Приложения должны иметь общую с остальной частью работы сквозную нумерацию.

Правила оформления курсовой работы

Курсовая работа (КР) печатается на компьютере на одной стороне бумаги формата А4 (210x297мм).

При оформлении работы на компьютере используются следующие параметры? Шрифт №14 TimesNewRoman, межстрочный интервал полуторный, абзацный отступ 1,25 мм.

Рекомендуемый объем КР составляет 25-30 страниц печатного текста (без учета приложений), напечатанных на листах формата А4.

Текст следует печатать, соблюдая следующие размеры полей: левое – 30 мм, правое – 15 мм, верхнее – 20 мм, нижнее – 25 мм.

Наименование структурных разделов работы: «Содержание», «Введение»,

«Заключение», «Список используемых источников», «Приложения», должны служить заголовками соответствующих структурных элементов работы и глав (разделов) основной части следует располагать в середине печатного листа без точки в конце и печатать приписными буквами (заглавными), не подчеркивая. Главы должны иметь порядковую нумерацию и обозначаться арабскими цифрами (например Глава 1 Основные методы маркетинговых исследований). Каждая новая глава (раздел) начинается с новой страницы. Это же правило относится к другим основным структурным частям работы: содержанию, введению, заключению, списку использованных источников, приложениям. Расстояние между заголовками подразделов и последующим текстом – полуторный интервал. Подразделы нумеруются арабскими цифрами в пределах главы (раздела). Номер подраздела состоит из номера главы и номера подраздела, разделенный точкой (например: 1.1. Глубинное интервью).

Не допускается подчеркивание заголовков, помещать заголовки подразделов и последующий текст на отдельных листах.

Нумерация страниц курсовой работы

Страницы нумеруются арабскими цифрами, номер страницы проставляется в середине нижнего поля страницы. Нумерация должна быть сквозной от титульного до последнего листа курсовой работы. Титульный лист включается в общую нумерацию страниц работы, но номер страницы в нем не ставится. Номера страниц начинают проставляться со второй страницы.

Методические указания по подготовке к экзамену

Наиболее ответственным этапом в обучении студентов является экзаменационная сессия. На ней студенты отчитываются о выполнении учебной программы, об уровне и объеме полученных знаний. Это государственная отчетность студентов за период обучения, за изучение учебной дисциплины, за весь вузовский курс. Поэтому так велика их ответственность за успешную сдачу экзаменационной сессии. На сессии студенты сдают экзамены или зачеты. Экзамен как высшая форма контроля знаний студентов оценивается по пятибалльной системе.

Залогом успешной сдачи всех экзаменов являются систематические, добросовестные занятия студента. Однако это не исключает необходимости специальной работы перед сессией и в период сдачи экзаменов. Специфической задачей студента в период экзаменационной сессии являются повторение, обобщение и систематизация всего материала, который изучен в течение года.

Начинать повторение рекомендуется за месяц-полтора до начала сессии. Прежде чем приступить к нему, необходимо установить, какие учебные дисциплины выносятся на сессию и, если возможно, календарные сроки каждого экзамена или зачета.

Установив выносимые на сессию дисциплины, необходимо обеспечить себя программами. В основу повторения должна быть положена только программа. Не следует повторять ни по билетам, ни по контрольным вопросам. Повторение по билетам нарушает систему знаний и ведет к механическому заучиванию, к "натаскиванию". Повторение по различного рода контрольным вопросам приводит к пропускам и пробелам в знаниях и к недоработке иногда весьма важных разделов программы.

Повторение - процесс индивидуальный; каждый студент повторяет то, что для него трудно, неясно, забыто. Поэтому, прежде чем приступить к повторению, рекомендуется сначала внимательно посмотреть программу курса, установить наиболее трудные, наименее усвоенные разделы и выписать их на отдельном листе.

В процессе повторения анализируются и систематизируются все знания, накопленные при изучении программного материала: данные учебника, записи лекций, конспекты прочитанных книг, заметки, сделанные во время консультаций или семинаров, и др. Ни в коем случае нельзя ограничиваться только одним конспектом, а тем более, чужими записями. Всякого рода записи и конспекты - вещи сугубо индивидуальные, понятные только автору. Готовясь по чужим записям, легко можно впасть в очень грубые заблуждения.

Само повторение рекомендуется вести по темам программы и по главам учебника. Закончив работу над темой (главой), необходимо ответить на вопросы учебника или выполнить задания, а самое лучшее - воспроизвести весь материал.

Консультации, которые проводятся для студентов в период экзаменационной сессии, необходимо использовать для углубления знаний, для восполнения пробелов и для разрешения всех возникших трудностей. Без тщательного самостоятельного продумывания материала беседа с консультантом неизбежно будет носить «общий», поверхностный характер и не принесет нужного результата.

Есть целый ряд принципов («секретов»), которыми следует руководствоваться при подготовке к экзаменам.

Первый - подготовьте свое рабочее место, где все должно способствовать успеху: тишина, расположение учебных пособий, строгий порядок.

Второй - сядьте удобнее за стол, положите перед собой чистые листы бумаги, справа - тетради и учебники. Вспомните все, что знаете по данной теме, и запишите это в виде плана или тезисов на чистых листах бумаги слева. Потом проверьте правильность, полноту и последовательность знаний по тетрадям и учебникам. Выпишите то, что не сумели вспомнить, на правой стороне листов и там же запишите вопросы, которые следует задать преподавателю на консультации. Не оставляйте ни одного неясного места в своих знаниях.

Третий - работайте по своему плану. Вдвоем рекомендуется готовиться только для взаимопроверки или консультации, когда в этом возникает необходимость.

Четвертый - подготавливая ответ по любой теме, выделите основные мысли в виде тезисов и подберите к ним в качестве доказательства главные факты и цифры. Ваш ответ должен быть кратким, содержательным, концентрированным.

Пятый - помимо повторения теории не забудьте подготовить практическую часть, чтобы свободно и умело показать навыки работы с текстами, картами, различными пособиями, решения задач и т.д.

Шестой - установите четкий ритм работы и режим дня. Разумно чередуйте труд и отдых, питание, нормальный сон и пребывание на свежем воздухе.

Седьмой - толково используйте консультации преподавателя. Приходите на них, продуктивно поработав дома и с заготовленными конкретными вопросами, а не просто послушать, о чем будут спрашивать другие.

Восьмой - бойтесь шпаргалки - она вам не прибавит знаний.

Девятый - не допускайте как излишней самоуверенности, так и недооценки своих способностей и знаний. В основе уверенности лежат твердые знания. Иначе может получиться так, что вам достанется тот единственный вопрос, который вы не повторили.

Десятый - не забывайте связывать свои знания по любому предмету с современностью, с жизнью, с производством, с практикой.

Одиннадцатый - когда на экзамене вы получите свой билет, спокойно сядьте за стол, обдумайте вопрос, набросайте план ответа, подойдите к приборам, картам, подумайте, как теоретически объяснить проделанный опыт. Не волнуйтесь, если что-то забыли.

При подготовке к занятиям необходимо еще раз проверить себя на предмет усвоения основных категорий и ключевых понятий курса.

10. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ
ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПРАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ

№ п/п	Название программы/Системы	Описание программы/Системы
-------	----------------------------	----------------------------

1.	http://consultant.ru/	справочно-информационная система Консультант Плюс
2.	http://garant.ru/	справочно-информационная система «Гарант».

11. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Лекционные и практические занятия проводятся в аудиториях, оснащенных презентационным оборудованием (компьютер, имеющий выход в Интернет, мультимедийный проектор, экран, акустические системы), доской, рабочими учебными столами и стульями.

При необходимости занятия проводятся в компьютерных классах, оснащенных доской, экраном, рабочими учебными столами и стульями, персональными компьютерами, объединенными в локальные сети с выходом в Интернет, с установленным лицензионным программным обеспечением, с подключенным к ним периферийным устройством и оборудованием (мультимедийный проектор, акустическая система и пр.).

При проведении практических занятий с использованием индивидуальных учебных заданий студенты должны быть обеспечены калькуляторами.

Для лиц с ОВЗ. В учебных помещениях возможно оборудование специальных учебных мест, предполагающих увеличение размера зоны на одно место с учетом подъезда и разворота кресла-коляски, увеличения ширины прохода между рядами столов. В аудитории хорошее освещение, в соответствии с требованиями СЭС.

В случае обучения слабослышащих обучающихся аудитории по необходимости оборудуются аудиотехникой (микрофонами, динамиками, наушниками или головными телефонами, диктофонами).

12. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины «Поведенческая экономика» используются следующие образовательные технологии.

Стандартные формы обучения:

- лекции с использованием мультимедийных презентаций;
- семинарские занятия, на которых обсуждаются основные теоретические вопросы;
- письменные домашние работы;
- расчетно-аналитические задания;
- обзор официальных документов и материалов периодической печати;
- консультации преподавателей.

Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий:

- лекции в диалоговом режиме;
- групповые дискуссии;
- моделирование и решение конкретных ситуационных задач;
- компьютерное тестирование.

Приложение №1 к разделу № 6

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

6.1 ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Этапами формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы являются семестры.

№ п/п	Код формируемой компетенции и ее содержание	Этапы (семестры) формирования компетенции в процессе освоения ОПОП	
		Очная форма обучения	Заочная форма обучения
1	ПКО-1 - Способен участвовать в реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий.	5 семестр	3 курс

6.2 ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

В зависимости от количества баллов оценивание компетентности студента оценивается по уровням: от 3 до 4 баллов - «минимальный уровень», от 5 до 7 баллов - «базовый уровень», от 8 до 9 баллов - «высокий уровень».

Описание показателей и критериев оценивания компетенций

Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
Понимание смысла компетенции	<p>Имеет базовые общие знания в рамках диапазона выделенных задач (1 балл)</p> <p>Понимает факты, принципы, процессы, общие понятия в пределах области исследования. В большинстве случаев способен выявить достоверные источники информации, обработать, анализировать информацию. (2 балла)</p> <p>Имеет фактические и теоретические знания в пределах области исследования с пониманием границ применимости (3 балла)</p>	<p>Минимальный уровень</p> <p>Базовый уровень</p> <p>Высокий уровень</p>
Освоение компетенции в рамках изучения дисциплины	<p>Наличие основных умений, требуемых для выполнения простых задач. Способен применять только типичные, наиболее часто встречающиеся приемы по конкретной сформулированной (выделенной) задаче (1 балл)</p> <p>Имеет диапазон практических умений, требуемых для решения определенных проблем в области исследования. В большинстве случаев способен выявить достоверные источники информации, обработать, анализировать информацию. (2 балла)</p> <p>Имеет широкий диапазон практических умений, требуемых для развития творческих решений, абстрагирования проблем. Способен выявлять проблемы и умеет находить способы решения, применяя современные методы и технологии. (3 балла)</p>	<p>Минимальный уровень</p> <p>Базовый уровень</p> <p>Высокий уровень</p>

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Способность применять на практике знания, полученные в ходе изучения дисциплины	Способен работать при прямом наблюдении. Способен применять теоретические знания к решению конкретных задач. (1 балл)	Минимальный уровень
	Может взять на себя ответственность за завершение задач в исследовании, приспособливает свое поведение к обстоятельствам в решении проблем. Затрудняется в решении сложных, неординарных проблем, не выделяет типичных ошибок и возможных сложностей при решении той или иной проблемы (2 балла)	Базовый уровень
	Способен контролировать работу, проводить оценку, совершенствовать действия работы. Умеет выбрать эффективный прием решения задач по возникающим проблемам. (3 балла)	Высокий уровень

Шкала оценки для проведения промежуточной аттестации по дисциплине

№ п/п	Оценка за ответ	Характеристика ответа
1	Отлично	<ul style="list-style-type: none"> – полно раскрыто содержание материала; – материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности; – продемонстрировано системное и глубокое знание программного материала; – точно используется терминология; – показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации; – продемонстрировано усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность и устойчивость компетенций, умений и навыков; – ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов; – продемонстрирована способность творчески применять знание теории к решению профессиональных задач; – продемонстрировано знание современной учебной и научной литературы; – допущены одна – две неточности при освещении второстепенных вопросов, которые исправляются по замечанию. - количество баллов за освоение компетенций от 8 до 9
2	Хорошо	<ul style="list-style-type: none"> – вопросы излагаются систематизировано и последовательно; – продемонстрировано умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер; – продемонстрировано усвоение основной литературы. – ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «5», но при этом имеет один из недостатков: в изложении допущены небольшие пробелы, не исказившие содержание ответа; допущены один – два недочета при освещении основного содержания ответа, исправленные по замечанию преподавателя; допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию преподавателя. - количество баллов за освоение компетенций от 5 до 7
3	Удовлетворите	<ul style="list-style-type: none"> – неполно или непоследовательно раскрыто содержание

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

	льно	<p>материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала;</p> <ul style="list-style-type: none"> – усвоены основные категории по рассматриваемому и дополнительным вопросам; – имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, исправленные после нескольких наводящих вопросов; – при неполном знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность компетенций, умений и навыков, студент не может применить теорию в новой ситуации; – продемонстрировано усвоение основной литературы. <p>- количество баллов за освоение компетенций от 3 до 4</p>
4	Неудовлетворительно	<ul style="list-style-type: none"> – не раскрыто основное содержание учебного материала; – обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала; – допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов <p>- не сформированы компетенции, умения и навыки, количество баллов за освоение компетенций менее 3.</p> <p>- отказ от ответа или отсутствие ответа</p>

Шкала оценки письменных ответов по дисциплине

№ п/п	Оценка за ответ	Характеристика ответа
1	Отлично	<p>Материал раскрыт полностью, изложен логично, без существенных ошибок, выводы доказательны и опираются на теоретические знания</p> <p>Количество баллов за освоение компетенций от 8 до 9</p>
2	Хорошо	<p>Основные положения раскрыты, но в изложении имеются незначительные ошибки выводы доказательны, но содержат отдельные неточности</p> <p>Количество баллов за освоение компетенций от 5 до 7</p>
3	Удовлетворительно	<p>Изложение материала не систематизированное, выводы недостаточно доказательны, аргументация слабая.</p> <p>Количество баллов за освоение компетенций от 3 до 4</p>
4	Неудовлетворительно	<p>Не раскрыто основное содержание материала, обнаружено незнание основных положений темы.</p> <p>Не сформированы компетенции, умения и навыки. Количество баллов за освоение компетенций менее 3</p> <p>Ответ на вопрос отсутствует</p>

Шкала оценки защиты курсовой работы (проекта)

№ п/п	Оценка за ответ	Характеристика ответа
1	Отлично	<p>В процессе защиты курсовой работы, проекта обучаемый показал всестороннее, систематическое и глубокое знание учебно-программного материала, усвоивший основную и дополнительную литературу, рекомендованную программой</p> <p>Дал полные развернутые ответы на поставленные вопросы. При ответе могут быть допущены незначительные недочеты в</p>

		определении понятий, оговорки, поправленные студентом самостоятельно в процессе ответа Количество баллов за освоение компетенций от 8 до 9
2	Хорошо	В процессе защиты курсовой работы, проекта обучаемый показал полное знание учебно-программного материала, усвоивший основную литературу, рекомендованную в программе. Дал полный, логичный ответ на поставленные вопросы. При ответе могут быть допущены неточности или незначительные ошибки, исправленные студентом с помощью преподавателя Количество баллов за освоение компетенций от 5 до 7
3	Удовлетворительно	В процессе защиты курсовой работы, проекта обучаемый показал знания основного учебно-программного материала в объеме, предусмотренном программой, не в полном объеме усвоил материал основной литературы, рекомендованной программой, дал недостаточно полный, развернутый и логически продуманный ответ, допустил ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов Количество баллов за освоение компетенций от 3 до 4
4	Неудовлетворительно	Не раскрыто основное содержание материала, обнаружено незнание основных положений темы. Не сформированы компетенции, умения и навыки. Количество баллов за освоение компетенций менее 3 Ответ на вопрос отсутствует

Для студентов с ограниченными возможностями здоровья предусмотрены следующие оценочные средства:

<i>Категории студентов</i>	<i>Виды оценочных средств</i>	<i>Форма контроля и оценки результатов обучения</i>
С нарушением слуха	Тесты, письменные самостоятельные работы, вопросы к зачету, контрольные работы	Преимущественно письменная проверка
С нарушением зрения	Собеседование по вопросам к зачету, опрос по терминам	Преимущественно устная проверка (индивидуально)
С нарушением опорно-двигательного аппарата	Решение дистанционных тестов, контрольные работы, письменные самостоятельные работы, вопросы к зачету.	Организация взаимодействия с обучающимися посредством электронной почты, письменная проверка

Студентам с ограниченными возможностями здоровья увеличивается время на подготовку ответов на контрольные вопросы. В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная работа. Под индивидуальной работой подразумевается индивидуальная учебная работа (консультации), то есть дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала с теми обучающимися, которые в этом заинтересованы.

6.3 ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Этап формирования компетенций в процессе изучения дисциплины «Поведенческая экономика» характеризуется следующими типовыми контрольными заданиями

Типовые контрольные вопросы для подготовки к экзамену при проведении промежуточной аттестации по дисциплине

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, эффект «Горячей руки» (hot hand), эффект «Отражения».
19. Связь между психологией личности и тенденцией «рискованного» поведения.
20. Основные положения поведенческой теории фирмы.
21. Основные положения поведенческой теории потребления.
22. Стандартная модель дисконтирования и ее провалы.
23. Эффекты знака и размерности.
24. Предпочтения последовательностей с возрастающими выплатами.
25. Гиперболическое дисконтирование: альтернативные подходы.
26. Временная несогласованность предпочтений.
27. Гипотеза эффективного финансового рынка, ее формы и отклонения от нее.
28. Фундаментальные и календарные аномалии на фондовом рынке.
29. Примеры субъективности собственных оценок, эвристик доступности и репрезентативности, когнитивного диссонанса и эффекта владения в финансах.
30. Рациональное невнимание (rational inattention).
31. Современная поведенческая экономика как наука о поведении потребителя и источник инсайтов для маркетинга.
32. Методы исследований в поведенческой экономике, полезные для маркетинговых исследований.
33. Восприятие цены в экономической науке мейнстрима и в поведенческой экономике и психологии восприятия.
34. Использование поведенческих эффектов в маркетинговых стратегиях, меняющих восприятие цены: эффект ИКЕА, эффект владения, гиперболическое дисконтирование, неприятие потерь, подсознательная бухгалтерия, эффект Тома Сойера, эффект плацебо.

35. Влияние эффектов на фундаментальные характеристики товаров (эластичность по доходу, эластичность по цене).
36. Влияние архитектуры выбора на принятие решения потребителя.
37. Концепция подталкивания (nudging).
38. Использование поведенческих эффектов для формирования определенного выбора потребителя: эффект «по умолчанию», эффект обрамления, эффект приманки, парадокс выбора, эффект закрывающихся дверей.
39. Влияние дизайна торгового помещения на поведение покупателей, в том числе сенсорный маркетинг.
40. Что такое бренд для потребителя?
41. Инсайты из поведенческой экономики и нейроэкономики.
42. Возможные поведенческие методы тестирования ассоциаций с брендом: поведенческие эксперименты, метод IAT (Implicit associations test).
43. Создание неэкономической компоненты ценности бренда с помощью поведенческой экономики.
44. Поведенческие эффекты, основанные на социальной психологии индивида и потребителя: эффект социального подтверждения, влияние социальных норм, эффект стадного поведения, взаимность.
45. Внутренняя и внешняя мотивация.
46. Использование данных поведенческих эффектов в маркетинговых стратегиях.
47. Влияние социальных установок на потребительское поведение.
48. Зависимость индивидуального выбора от социального выбора и мнения (эксперименты и эффекты, известные из социальной психологии: эффект конформизма, группового мышления и др.).
49. Биологические основы влияния социума: потребность в подражании, зеркальные нейроны, потребность в поддержании определенного статуса.

Критерии оценки изложены в шкале оценки для проведения промежуточной аттестации по дисциплине в п.6.2.

Типовые практические задачи (задания, тесты) билетов для проведения промежуточной аттестации по дисциплине

ИТОГОВЫЙ ТЕСТ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ВАРИАНТ 1

Компетенция	Вопрос	Ключ
ПКО-1 - Способен участвовать в реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий	1. Поведенческая модель, рассматриваемая в рамках теории предполагает: а) полную рациональность; б) ограниченность «правилами игры», установленными в обществе; в) неполноту информации; г) оппортунизм.	
	2. Неопределенность внешней среды приводит к: а) полной рациональности; б) неполноте информации; в) активизации деловой активности; г) росту трансакционных издержек.	
	3. Большая устойчивость неформальных норм определяется: а) длительностью их эволюции; б) искусственным установлением «сверху»; в) судебной практикой;	

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

	г) законодательством.	
	4. Теория ограниченной рациональности подразумевает: а) ослабление всех предпосылок модели человека экономического (homo economicus); б) ослабление предпосылки об исключительности вычислительных способностей индивидов при принятии экономических решений; в) поиск некоторого удовлетворительного решения вместо оптимального г) нет верного ответа	

ВАРИАНТ 2

Компетенция	Вопрос	Ключ
ПКО-1 - Способен участвовать в реализации коммуникационных кампаний, проектов и мероприятий	1. Издержки оппортунистического поведения являются следствием: а) недобросовестного поведения одной из сторон; б) непредумышленных действий одной из сторон; в) незнанием одной из сторон существующего законодательства; г) издержек поиска информации.	
	2. Проблема «отлынивания» рассматривается в работах: а) Р. Коуза; б) О. Уильямсона; в) Д. Норта; г) Т. Веблена.	
	3. К факторам, которые приводят к принятию решений не в интересах большинства членов общества помимо воли политиков, относятся: а) временные лаги; б) ошибки и заблуждения политиков; в) лоббизм.	
	4. Поведенческая экономика: а) противостоит основному течению экономической мысли; б) дополняет основное течение экономической мысли; в) является неотъемлемой частью основного течения экономической мысли; г) нет верного ответа	

Критерии формирования оценок по тестам

Оценка	Требования к знаниям
отлично	80%-100%
хорошо	65-80%
удовлетворительно	50-65%
неудовлетворительно	менее 50%
зачтено	50% и более
не зачтено	менее 50%

Тематика курсовых работ

1. Формирование поведенческой экономики.
2. Методология поведенческой экономики.
3. Выбор в условиях риска и неопределенности: теория перспектив Д. Канемана и А. Тверски
4. Поведенческая теория игр
5. Институт прав собственности в структуре поведенческой экономики.
6. Поведенческая теория фирмы
7. Поведенческая теория личности.
8. Поведенческая теория потребления
9. Межвременной выбор
10. Основы поведенческих финансов
11. Чем поведенческая экономика полезна маркетологу?
12. Восприятие цены и его влияние на потребительское поведение: инсайты из поведенческой экономики
13. Концепция наджинга для маркетинговых задач
14. Поведенческие факторы восприятия бренда
15. Социальное влияние на потребительский выбор: инсайты из поведенческой экономики

Алгоритм выбора темы курсовой работы

Номер темы курсовой работы соответствует номеру студента в группе.

6.4 МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.

Форма билета для проведения промежуточной аттестации по дисциплине

**УРАЛЬСКИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)
Образовательного учреждения профсоюзов
высшего образования
«АКАДЕМИЯ ТРУДА И СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ»**

*Социально - экономический факультет
42.03.01 Реклама и связи с общественностью
профиль «Реклама и связи с общественностью»
Для очной и заочной формы обучения
Дисциплина: «Поведенческая экономика»*

Экзаменационный билет № 1

1. Цели, задачи и основные понятия маркетинговых исследований.
2. Исследование и анализ рынков.

Утверждено на заседании кафедры экономики, протокол от _____ № ____

Зав. кафедрой экономики _____

Критерии оценки изложены в шкале оценки для проведения промежуточной аттестации по

дисциплине (п.6.2.).

Проверка сформированности компетенций:

ПКО-1 - СПОСОБЕН УЧАСТВОВАТЬ В РЕАЛИЗАЦИИ КОММУНИКАЦИОННЫХ КАМПАНИЙ, ПРОЕКТОВ И МЕРОПРИЯТИЙ.

Задание 1. Деловые игры

Вариант 1. Игра «Диктатор»

Данный эксперимент представляет собой простейшее взаимодействие между двумя участниками. Одному из них («диктатору») дается право разделить некую виртуальную денежную сумму между собой и своим партнером. При этом любое его решение будет претворено в жизнь вне зависимости от того, как он предложит эту сумму разделить. В частности, если он решает всю сумму оставить себе, то так и происходит, а его «визави» не получает ничего. Если он решает поделить поровну, то и он, и его товарищ получают по половине этой суммы, и т.д. Данное взаимодействие разыгрывается в рамках эксперимента дважды, чтобы каждый из испытуемых мог принять в нем участие как в роли «диктатора», так и в роли «ведомого».

Для организации эксперимента все испытуемые разбиваются на две равные группы случайным образом. Случайным образом формируются пары – по одному представителю каждой группы. При этом дальнейшее общение в парах происходит анонимно путем общения через общие файлы, индивидуальные для каждой пары. Таким образом, ни один из участников эксперимента не знает, кто является его партнером. После формирования пар в них проводится описанная выше игра, где представитель первой группы исполняет роль «диктатора». Результаты этой игры фиксируются (каждой паре видны только «свои» сообщения, организаторам видно все). После этого пары распадаются, и вновь случайным образом формируются другие пары, состоящие из одного представителя первой группы и одного – второй. Вновь проводится указанное взаимодействие, однако на этот раз уже представитель второй группы является «диктатором» по отношению к представителю «первой». Вся информация об их переговорах также фиксируется в общем файле.

После двух этих игр оглашаются результаты деятельности всех пар.

Вариант 2. Игра «Ультиматум»

Данный эксперимент представляет собой простую игру-сделку. Фактически, это дальнейшее развитие игры «Диктатор», отличающееся от нее тем, что второй участник теперь имеет право «голоса» - он может не согласиться с предложенным ему дележом и «заблокировать» сделку. Задача игроков – договориться о разделе некой виртуальной суммы денег. Первый игрок («ведущий») предлагает второму определенную часть этой суммы. Второй игрок («ведомый») может согласиться с этим предложением (тогда они соответствующим образом делят эту сумму), или не согласиться. В последнем случае ни один из них не получает. Данная игра также разыгрывается в рамках эксперимента дважды, чтобы каждый из участников «примерил на себя» роль как «ведущего», так и «ведомого».

Для организации эксперимента все испытуемые разбиваются на две равные группы случайным образом. Случайным образом формируются пары – по одному представителю каждой группы. После формирования пар в них проводится описанная выше игра, где представитель первой группы делает предложение о разделе виртуальной суммы представителю второй. Результаты этой игры фиксируются. После этого пары распадаются, и вновь случайным образом формируются другие пары, состоящие из одного представителя первой группы и одного – второй. Вновь проводится указанная игра, однако на этот раз уже представитель второй группы делает предложение о разделе суммы представителю первой. Вся информация об их переговорах также фиксируется.

После двух этих игр оглашаются результаты деятельности всех пар.

Задание 2. Экономические эксперименты

Вариант 1. Эксперимент «Потерянный кошелек»

Эксперимент, как предыдущие, проводится в парах. Все испытуемые разбиваются случайным образом на две равных группы, после чего случайным образом составляются пары из одного представителя первой группы и одного представителя второй группы. Представитель первой группы играет роль «нашедшего кошелек», второй – роль «владельца кошелька». При этом общение в парах отсутствует, а координация происходит через организаторов эксперимента, выполняющих роль «полицей» или «бюро находок». Каждой паре участников присваивается номер, таким образом, участники эксперимента получают псевдонимы типа «Владелец б» или «Нашедший б» в зависимости от своей роли. Таким образом, ни один из участников эксперимента не знает, кто именно является его партнером.

Каждый «нашедший» в своей паре получает виртуальный депозит (имитирует содержимое «потерянного кошелька»). У него есть два варианта действий: забрать себе все деньги или вернуть их организатору (т.к. это «чужие» деньги). Результат своего решения «испытуемый» направляет организатору с помощью сообщения в Googlegroups. В то же время, каждому из владельцев от организаторов отправляется сообщение:

«Ваш партнер в данный момент принимает решение, возвращать ли Вам содержимое потерянного кошелька. Если он примет решение не возвращать, то содержимое кошелька останется у него, а Вы не получите ничего. Если он примет решение вернуть Вам кошелек, то Вы получите от организаторов эксперимента дополнительную выплату в 2,5 раза большую, чем сумма денег в кошельке, часть из которой Вы сможете отправить в виде вознаграждения за честность своему партнеру. В качестве ответа на данное сообщение напишите, какую часть потенциальной «премии» Вы готовы отдать своему партнеру?»

После получения подобного сообщения «владелец» должен принять решение, какой частью дополнительной премии он должен поделиться с «нашедшим». Это решение он принимает, не зная о том, как собирается поступить его напарник.

После того, как все участники определятся со своей стратегией, организаторы определяют исходы взаимодействия для каждой из пар и сообщают их участникам эксперимента.

Вариант 2. Эксперимент с общественными благами

Настоящий эксперимент предполагается провести в четырех вариантах, отличающихся взаимоотношениями участников («чужаки» и «свои») и возможностью наказания фрирайдеров. Для тех сессий эксперимента, где участники друг другу не «чужие», предполагается, что одни и те же группы участников фиксированного размера 10 раз повторяет одно и то же взаимодействие, связанное с общественными благами. Таким образом, состав группы не меняется при повторении эксперимента, и, несмотря на анонимность, «привыкают» к своим партнерам. Условия «чужаков», напротив, предполагают, что все участники эксперимента при каждом повторе эксперимента случайным образом разбиваются на группы того же размера, что и в предыдущей версии. Таки образом, в этой постановке состав групп участников эксперимента меняется при каждом повторении.

При постановке экспериментов часть половина участников эксперимента участвует в варианте без наказания (контрольные группы). В остальных группах проводится эксперимент с наказанием. При этом в экспериментах с условием «чужака» наказанию подвергаются одни и те же субъекты в течение всех повторений эксперимента.

В каждом периоде (повтор эксперимента) каждый из участников получает в свое владение 10 жетонов (условных рублей). Каждый участник *i* может оставить себе все эти жетоны, или вложить все их или часть в создание общественного блага. Все участники принимают решение об этом одновременно. После этого рассчитываются выплаты каждому участнику (полезность от общественного блага).

Таким образом, организаторы эксперимента в качестве полезности от моделируемого блага выплачивают участникам эксперимента их пожертвования, увеличенные в a раз. При этом этот коэффициент-мультипликатор должен удовлетворять условию $0 < a < 1 < na$, где n – размер группы, в которую объединены участники.

ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ

№п/п	Подразделение	Фамилия	Подпись	Дата
1	Кафедра экономики	Н.В. Киреева		10.06.2020
2	Библиотека	Г.В. Шпакова		10.06.2020
3	Учебно-методический отдел	М.О. Дерябичева		10.06.2020