

**МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ**  
**ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВНУТРІШНІХ**  
**СПРАВ**

**ФАКУЛЬТЕТ соціально-психологічної освіти та управління**

**КАФЕДРА аналітичної економіки та менеджменту**

**ПЛАНІ СЕМІНАРСЬКИХ (ПРАКТИЧНИХ) ЗАНЯТЬ НАВЧАЛЬНОЇ**  
**ДИСЦИПЛІНИ**

**ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА**

Освітній ступінь **магістр**

(назва ступеня вищої освіти)

Спеціальність **051 Економіка**

(шифр і назва)

Освітня програма **№ 928 «Економіка» від 01 листопада 2018 р.**

(назва, дата і № наказу про затвердження ОП)

у 2020/2021 навчальному році

Плани семінарських (практичних) занять  
обговорені та схвалені на засіданні  
вченої ради факультету СПОУ  
протокол від \_\_. \_\_. 2020 № \_\_

**Дніпро – 2020**

Поведінкова економіка // Плани семінарських (практичних) занять для заочної форми навчання. Дніпро: Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, 2020. 9 с.

**РОЗРОБНИК:**

**Паршин Ю.І.**, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри аналітичної економіки та менеджменту

**ТЕМА 1. Поняття раціональності в експериментальній та поведінковій економіці: точки дотику та розходження**

*Семінарське заняття – 2 год.*

**План**

**I. Підготувати стислу доповідь з таких питань:**

1. Поняття економічної поведінки.
2. Еволюція уявлень про людину в економічних теоріях.
3. Поведінкова економіка як наука про прийняття економічних рішень, реальні економічні стосунки та економічну поведінку.
4. Раціональність, раціональна та ірраціональна поведінка.

**Дискусійне питання:**

1. Відмінності класичної та поведінкової моделей людини в економіці.
2. Точки дотику та розходження в експериментальній та поведінковій економіці.

**ТЕМА 2. Поняття когнітивних евристик (cognitive heuristics), як механізму прийняття рішень економічними суб'єктами**

*Семінарське заняття – 2 год.*

**План**

**I. Підготувати стислу доповідь з таких питань:**

1. Поняття й види когнітивних процесів.
2. Свідомість і контроль дій.
3. Сенсорно-перцептивні процеси.
4. Пам'ять, мислення, мовна діяльність. Поняття комунікації.
5. Когнітивні процеси в прийнятті економічних рішень

**II. Розглянути на прикладі можливу поведінку користувачів послуг**

**Опис ситуації.**

**Приклад 1.** Ви вибираєте квиток, вам радять поквапитися і оплатити картою. Здавалося б, ви могли б оплатити через термінал або готівкою в касі.

Навіщо компанія радить провести оплату саме картою? Сучасній людині доводиться приймати величезну кількість дрібних рішень, а кожне наступне дається все важче. Дайте аудиторії інструкцію, що конкретно їй потрібно зробити!

Поки ви вибирали спосіб оплати, вас могло щось відвернути, ви могли передумати, заснути, міг зламатися комп'ютер, інтернет міг раптово пропасти тощо. Тому вкрай важливо не дозволити цим факторам вам завадити! Виберіть за аудиторію, яка дія для неї краще.

Таким чином, правило «чим менше дій, тим краще» має нюанси: між первинним рішенням і подальшим має проходити не тільки мінімальний час, але також цільова аудиторія повинна чітко бачити конкретну дію, яке їй потрібно зробити.

Порівняйте 2 варіанти:

- Варіант 1. Сплатіть ваше замовлення.

- Варіант 2. Сплатіть ваше замовлення картою прямо зараз!

Який з них більш емоційний? Який варіант більше провокує на дію? В якому варіанті є елемент терміновості?

## Приклад 2.

**Обережніше зі знижками: будь-яка знижка – знецінення товару/послуги.**

Останнім часом з'явилася величезна кількість пропозицій цін вже зі знижками. З одного боку, будь-яка знижка викликає відчуття «халяви» і підвищує ймовірність покупки зі знижкою. Якщо ви продаєте гаманець за 2000 грн. і напишіть «2000 грн. вже зі знижкою» або «-50%, всього за 2000 грн.», то вищий CTR (**CTR – це кількість кліків по оголошенню, розділене на число показів:  $\text{CTR} = \frac{\text{кліки}}{\text{покази}}$** ). Наприклад, при 5 кліків і 100 показах CTR дорівнює 5%. CTR можна знайти в обліковому записі. Він розраховується для кожного ключового слова і оголошення) буде у другого слогана, хоча ціна одна і та ж.

При цьому насправді ціна може бути взагалі без знижки: деякі компанії цим підходом активно користуються або ж під час розпродажів спеціально підвищують початкові ціни, залишаючи ті ж самі високі відсоткові знижки.

**З іншого боку**, будь-яка знижка знецінює вашу пропозицію. Тому завжди пам'ятайте про те, щоб все ж розміщувати справжнє ціннісне пропозицію, а не тільки знижки. Наприклад, сервіс uLime (особиста домробітниця) залишив ціннісне пропозицію і додав знижку в 50% на банер. **Результат:** підвищення конверсії на 43%.

**Надайте подібні приклади.**

**План**

1. Закономірності сприйняття часу та простору.
2. Види ілюзій. Сприйняття руху.
3. Впізнавання та пригадування. Ефекти запам'ятовування.
4. Обмеження процесів сприйняття. Обмеження процесів пам'яті. Феномени уваги та обмеження процесів мислення.

**Ситуація 1.** Використання «*Ефекту володіння*»

Припустимо, що Ви дуже давній шанувальник американської рок-групи Rolling Stones. Група приїжджає до Києва і у вас є квиток за 1000 гривень, за який ви б не роздумуючи заплатили і 3000 грн. При цьому ви прочитали на форумі, що квитків у продажу вже немає і деякі люди готові віддати за квиток і 10 тисяч гривень.

Будучи зятим фанатом групи, продасте ви його чи ні?

Якщо ви такий же, як більшість глядачів аншлагових концертів, то не продасте.

"Це приклад ефекту володіння, який поставить в безвихідь прихильника стандартної економічної теорії". Надайте свій приклад.

**Ситуація 2.** Використання «*Рахунок в думках*»

Розглянемо таку ситуацію:

а) Вам треба купити чохол для мобільного телефону за 200 гривень. Продавець каже, що точно такий же можна купити в магазині в 10 хвиликах ходьби за 150 гривень.

б) А тепер уявіть, що вам треба купити дорожчий чохол за 1000 грн і продавець вам повідомляє про магазин в 10 хвиликах і про знижку в 50 грн.

На Вашу думку як будуть діяти покупці у цих ситуаціях?

Згідно з опитуваннями, провидіння на схожих завданнях, більшість респондентів було готове йти або їхати в інший магазин заради знижки за дешевший чохол, і відмовлялись заради такої ж знижки за більш дорогий річ.

### **ТЕМА 3. Експериментальна перевірка функціональних гіпотез: чинники грабіжницького ціноутворення та дискримінації, основні постулати теорії суспільних благ**

*Практичне заняття – 2 год.*

#### **План**

1. Прийняття рішень в умовах ризику.
2. Очікувана корисність.
3. Використання теорія перспектив Канемана-Тверські. Основні постулати теорії. Функція цінності в теорії перспектив.
4. Зміна переваг як адаптивний механізм саморегуляції поведінки. Ефекти ризикованого вибору.
5. Ефект достовірності.

#### **Ситуація 1. «Вибір за замовчуванням»**

Пояснюючи, як поведінкової економікою користуються в політиці, Канеман розповідає про програму «Збережи більше завтра», яка була підтримана в Конгресі США в середині двохтисячних.

«Програма не викликає опору з приводу негайних втрат, оскільки в даний момент нічого не змінюється; підвищення внесків прив'язане до підвищення зарплати, це перетворює втрати в майбутні прибутки, що набагато приємніше», - пише Канеман.

Важливим тут є і те, що підвищення внесків здійснюється автоматично, якщо тільки працівник не подасть заяву про відмову. Автоматичний варіант подібної оплати сприймається людиною як нормальний, а написання заяви про відмову вимагає зусиль, зробити готовий далеко не кожен.

#### **Ситуація 2. «Неприйняття втрат»**

Ось що Канеман пише, про змішаному виборі і ситуації, коли є ризик втрати і можливість виграшу:

«Вам пропонують гру з підкиданням монети. Якщо випаде решка, ви втрачаєте 100 доларів. Якщо випаде орел, ви виграєте 150 доларів. Чи залучає вас така гра? Ви погодитеся брати участь?

Щоб прийняти рішення, ви повинні зважити психологічний прибуток від отримання 150 доларів і психологічну вартість втрати 100 доларів. Що ви

відчуваєте? Хоча очікувана цінність гри позитивна, оскільки ви можете виграти більше, ніж програти, ви, швидше за все, відмовитеся – як і більшість людей.

Для більшості з нас страх втрати 100 доларів сильніше надії отримати 150 доларів. З безлічі подібних спостережень ми зробили висновок, що «втрати здаються більше виграшу» і що у людей існує неприйняття втрат».

При цьому Канеман зазначає, що ступінь неприйняття втрат можна вимірювати, якщо порахувати для себе мінімальний виграш, який врівноважить мінімальну втрату.

Надайте подібні ситуації з повсякденного життя.

**Ситуація 3.** Чи варто продовжувати писати ціни з «**9 на кінці**»? Наприклад, 99 грн. все так само ефективно замість 100 грн?

Вже не завжди. Люди звикли до цієї маркетингової виверту. Але їй існує альтернатива, якої поки що мало хто користується. Виглядає вона так:

- 1) Розмістити поруч кілька цін.
- 2) Не розміщувати ціни з 9 на кінці.
- 3) Поставити круглі ціни, але (!) Без знаків після коми (ні в якому разі не додавати нулі), без знаків валюти (ні долари, ні *грн.*). Краще валюту прописати взагалі окремо дрібним шрифтом ПІСЛЯ вказівки всіх цін. Наприклад, такий ціновий ряд може виглядати ось так: 500, 5 000, 11 000. Погодьтеся, що виглядає набагато простіше і приємніше, ніж: 500 *грн.*, 5000 *грн.*, 11 000 *грн.*

І до речі, потрібну вам ціну краще виділити візуально (кольором або виступаючим на екрані блоком) – це створює ефект попереднього вибору.

### **Основні нормативні акти:**

1. Закон України «Про національну безпеку України». Документ 2469-XIV, чинний, поточна редакція – Редакція від 15.08.20120, підстава – 808-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19#Text>

2. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування». Документ 2464-VI, чинний, поточна редакція – Редакція від 27.12.2019, підстава - 341-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.

3. Закон України «Про оплату праці». Документ 108/95-ВР, чинний, поточна редакція – Редакція від 27.12.2019, підстава – 341-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.

4. Наказ МФУ «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Документ z0336-13, чинний, поточна редакція – Редакція від 23.07.2019, підстава - z0685-19. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

5. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань. Закон України № 31-32, ст. 263. Документ 755-IV, чинний, поточна редакція – Редакція від 16.07.2020.

#### **Підручники:**

1. Наумік К.Г. Економічна психологія : навч. посіб. Харківський національний економічний університет. – Харків : ХНЕУ, 2018. 274 с.

2. Методические рекомендации к практическим занятиям по учебной дисциплине «Экономическая психология» для студ. всех спец. всех форм обуч. Харьковский национальный экономический университет. Харьков : ХНЭУ, 2017. 119 с.

#### **Навчальні посібники, інші дидактичні та методичні матеріали:**

1. Словник фінансово-правових термінів / [Антипов В.І., Білецька Г.М., Воронова Л.К. та ін.]; За заг. ред. Л.К.Воронової; Нац. акад. держ. податк. служби України. НДІ фін. права. Ірпінь, 2016. 343 с.

2. Ходаківська В.П. Ринок фінансових послуг: теорія і практика. - навч. посіб. / Ходаківська В.П. Беляєва В. В. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 616 с.

#### **Інші джерела:**

1. Когнитивист. Когнитивный подход, когнитивные методы и технологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cognitivist.ru>.

2. Поведенческая экономика // HR-portal. HR-сообщество и публикации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://hr-portal.ru>.

3. Поведенческая экономика: актуальные проблемы и перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://psyfactor.org/news/psy-conf-5.htm>

#### **Інтернет-ресурси:**



1. Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського. URL:  
<http://www.nbuv.gov.ua/>
2. Державна науково-технічна бібліотека України URL:  
<http://www.gntb.gov.ua/ua/>
3. Ефективна економіка URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php>
4. Електронний науковий архів Науково-технічної бібліотеки Національного університету Львівська політехніка URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/>
5. Словарь научных терминов URL:  
<http://msuee.ru/science/Voc%20OND/SLOVAR.htm>
6. Львівська національна наукова бібліотека України ім. В.Стефаника URL:  
<http://www.lsl.lviv.ua/>
7. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Все про бухгалтерський облік URL: <http://www.vobu.com.ua/>
9. Державна фіскальна служба України URL: <http://sfs.gov.ua/>
10. Міністерство фінансів України URL: <http://www.minfin.gov.ua/>