

Вінницький національний технічний університет  
Факультет менеджменту та інформаційної безпеки  
Кафедра менеджменту, маркетингу та економіки

## **ТЕОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ (вибірковий)**

I (бакалаврський) рівень вищої освіти  
**2020-2021 н.р.**

Освітня програма: **Підприємництво, торгівля та біржова діяльність**

Спеціальність: **076 — Підприємництво, торгівля та біржова діяльність**

Викладач: **Штовба О.В.**

Мова викладання: **українська**

Семестр — **3**

Кредитів ЕКТС — **5**

Лекцій — 36 год. (денна форма), 10 год. (заочна форма)

Практичних — 27 год. (денна форма), 5 год. (заочна форма)

Самостійна робота — 87 год. (денна форма), 135 год. (заочна форма)

Вид контролю: **залік**

**Передумови для вивчення** – знання основ економічної теорії.

**Метою дисципліни** є опанування студентами теоретичних основ економічної поведінки та набуття навиків використання набутих знань під час вирішення релевантних практичних задач.

### **Компетентності:**

**Інтегральна компетентність.** Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сферах підприємницької, торговельної та біржової діяльності або в процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів організації і функціонування підприємницьких, торговельних, біржових структур і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК 10. Здатність діяти відповідально та свідомо.

СК 3. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

СК 6. Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

## **Результати навчання**

ПРН 1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

ПРН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

ПРН 7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

ПРН 13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

ПРН 16. Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці.

## **Тематика**

Тема 1. Вступ. Предмет і задачі дисципліни. Економічна поведінка в структурі економіко-підприємницької діяльності.

Тема 2. Класифікація постановок задач та методів економічної поведінки.

Тема 3. Поведінкова теорія особистості.

Тема 4. Поведінкова теорія споживання.

Тема 5. Поведінковий маркетинг

Тема 6. Поведінкові фінансові рішення домогосподарств.

Тема 7. Поведінкові фінанси і фондовий ринок.

Тема 8. Поведінкові аспекти біржової діяльності.

Тема 9. Поведінкове управління корпоративними фінансами.

Тема 10. Поведінкове управління персоналом.

Тема 11. Психологічні аспекти прийняття рішень в економіці.

Тема 12. Аномалії в економічній поведінці.

## **Тематика практичних занять та самостійної роботи**

Тема 1. Базова термінологія теорії економічної поведінки.

Тема 2. Класифікація постановок задач та методів економічної поведінки.

Тема 3. Поведінкова теорія особистості.

Тема 4. Поведінкова теорія споживання.

Тема 5. Поведінковий маркетинг

Тема 6. Поведінкові фінансові рішення домогосподарств.

Тема 7. Поведінкові фінанси і фондовий ринок.

Тема 8. Поведінкові аспекти біржової діяльності.

Тема 9. Поведінкове управління корпоративними фінансами.

Тема 10. Поведінкове управління персоналом.

Тема 11. Психологічні аспекти прийняття рішень в економіці.

Тема 12. Аномалії в економічній поведінці.

## **Методи навчання та техніки, які будуть використовуватись**

Основними методами навчання є:

- лекція-візуалізація;
- навчальна дискусія;
- презентація;
- спільні розробки;
- обговорення ситуаційного завдання;
- інтерактивні методи;
- консультації.

### Індивідуальні завдання

Робочим навчальним планом передбачені контрольна робота (для студентів заочної форми навчання). Крім того, за рішенням кафедри студенти готують реферати з окремих тем курсу та доповіді на щорічну науково-теоретичну конференцію викладачів, співробітників та студентів ВНТУ.

### Контроль

Відповідно до вимог регламенту навчального процесу для успішного засвоєння знань здобувачами та об'єктивного їх оцінювання здійснюється систематичний поточний контроль знань, наприкінці вивчення курсу передбачається підсумковий контроль. Контроль знань здобувачів здійснюється на практичних заняттях. Поточний контроль організовано у формі вибіркового усного опитування та виконання практичних завдань. Модульний контроль організовано у формі тестових завдань. Оцінювання рівня виконання індивідуальної роботи робиться на основі перевірки змісту роботи та її захисту у формі доповіді. Підсумковий контроль передбачає складання заліку.

### Оцінювання результатів навчання

<i>Модуль 1</i>		<i>Модуль 2</i>	
Практичні заняття	Бали	Практичні заняття	Бали
Тема 1-6 (усна доповідь, практич.завдання)	25	Тема 7-12(усна доповідь, практич.завдання)	25
СРС №1(усна доповідь)	5	СРС №2(усна доповідь)	5
Індивідуальне завдання	5	Індивідуальне завдання	5
Колоквіум 1(тести)	15	Колоквіум 2(тести)	15
Сума за модуль 1	50	Сума за модуль 2	50
Сума за семестр 100 балів			

### Критерії оцінювання знань, умінь та навичок здобувачів

Рівень компетентності	За нац. шкалою	За шкалою ЕКТС	Критерії оцінювання

IV Високий (творчий) «5»	зараховано	A	Виставляється, якщо при відповіді на питання виявлено всебічні, систематизовані, глибокі знання матеріалу, який виноситься на контроль, уміння вільно виконувати завдання, передбачені програмою, знання основної і додаткової літератури, передбаченої програмою на рівні творчого використання.
III Достатній (конструктивний) «4»		B	Повні знання з питань і задач, що стоять перед студентом. Уміння викладати основні ідеї. Вміння професійно відстоювати свою точку зору. Припускаються несуттєві неточності у викладенні матеріалу та у відповідях.
		C	Достатньо повні знання з поставлених питань і задач. Вміння викладати основні ідеї. Здатність самостійно застосовувати вивчений матеріал на рівні стандартних ситуацій, наводити окремі власні приклади на підтвердження власних тверджень. Вміння доводити правильність своїх рішень. Несуттєві неточності у відповідях.
II Середній (репродуктивний) «3»		D	Студент може відтворити значну частину теоретичного матеріалу, виявляє знання та розуміння основних положень, з допомогою викладача може аналізувати матеріал, робити висновки. Пояснення неповні, нелаконічні, не завжди точні. Відповіді на питання неповні, містять неточності.
		E	Задовільні знання програмного матеріалу на рівні вищому за початковий. Здатність за допомогою викладача логічно відтворювати значну частину матеріалу. При відповіді на запитання виникають труднощі у деяких положеннях, відповіді не повні.
I Низький «2»		не зараховано з можливістю повторного складання	FX
	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	F	Теорією володіє на рівні фрагментів, викладає матеріал уривчасто. Утруднюється в обґрунтуванні рішень, на запитання викладача дає неправильні відповіді (60-100%). Самостійно, без допомоги викладача, не може сформулювати алгоритм рішення задачі.

### Політика курсу

Викладач та всі студенти, що вивчають цей курс, зобов'язуються дотримуватись таких положень: Кодекс етики ВНТУ, Положення про академічну доброчесність студентів та науково-педагогічних працівників

ВНТУ, Положення про рейтингову систему оцінювання досягнень студентів у ВНТУ та розуміють, що за їх порушення несуть особисту відповідальність.

### **Базові інформаційні ресурси**

1. Бутко М. П. Економічна психологія. навч. посіб. / За заг. ред. Бутка М. П. / М. П. Бутко, А. П. Неживенко, Т. В. Пепа – К. : «Центр учбової літератури», 2016. – 232 с.
2. Бельски Г. Психологические ловушки денег: Почему умные люди не умеют управлять своими деньгами – и как это исправить / Гэри Бельски, Томас Гилович; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 188 с.
3. Ложкін Г. В. Економічна психологія./ Г. В. Ложкін, В. В. Спасенніков — К.: Професіонал, 2006.- 320 с.
5. Орбан-Лембрик Л.Е. Психологія управління: Посібник. /Л.Е.Орбан-Лембрик.- К.:Академвидав, 2003.-568с.
6. Твид Л. Психология финансов / Ларс Твид. – М.: ИК «Аналитика», 2002. – 376 с.
7. Шиян А.А. Теоретико-ігровий аналіз раціональної поведінки людини та прийняття рішень в управлінні соціально-економічними системами: монографія. - Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2009
8. Nguyen D. H., de Leeuw S., Dullaert W. E. H. Consumer behaviour and order fulfilment in online retailing: a systematic review //International Journal of Management Reviews. – 2018. – Vol. 20. – №.2. – P. 255-276.
9. Reisch L. A., Zhao M. Behavioural economics, consumer behaviour and consumer policy: state of the art // Behavioural Public Policy. – 2017. – Vol. 1. – №2. – P. 190-206.