

Волинський національний університет імені Лесі Українки
Факультет економіки та управління
Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу

Олена Павлова, Костянтин Павлов, Більо Іван

СОЦІАЛЬНА ТА ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА
Методичні рекомендації до практичних занять та виконання самостійної
роботи

Луцьк – 2023

Добрий день.

УДК 330.342.146:330.16(07)

П 12

Рекомендовано до друку науково-методичною радою Волинського національного університету імені Лесі Українки (протокол № 1 від 27.09.2023 р.)

Рецензенти:

Садовська І.Б., д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки і торгівлі Волинського національного університету імені Лесі Українки.

Павлова О.М., Павлов К.В., Більо І.О.

Я45 **Методичні рекомендації до практичних занять та виконання самостійної роботи з освітнього компонента «Соціальна та поведінкова економіка»** для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти за спеціальністю 051 Економіка освітньо-професійної програми Економіка довкілля і природних ресурсів денної форми навчання / уклад. Більо І.О., Павлова О. М. Луцьк: ВНУ ім. Лесі Українки, 2023. 64 с.

Методичні рекомендації до практичних занять та виконання самостійної роботи з освітнього компонента «Соціальна та поведінкова економіка» для здобувачів освіти другого (магістерського) рівня вищої освіти за спеціальністю 051 Економіка освітньо-професійної програми Економіка довкілля і природних ресурсів денної форми навчання містять основні вимоги до виконання практичних завдань та самостійної роботи.

Рекомендовано здобувачам другого (магістерського) рівня вищої освіти денної форми навчання за спеціальністю 051 Економіка.

УДК 378.2:001.891(072)

Я45

© Павлова О. М., Павлов К.В., Більо І.О.,

© Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2023

ЗМІСТ

Вступ.....	4
1. Мета і завдання виконання практичних занять із освітнього компонента «Економічна оцінка природних ресурсів».....	4
2. Тематика практичних занять.....	6
Тема 1. Соціальні та поведінкові засади економічного розвитку суспільства.....	6
Тема 2. Теорії соціально-економічного розвитку на мікро, макро, мезорівнях.....	7
Тема 3. Теоретичні та експериментальні методи прийняття економічних рішень	12
Тема 4. Обмежена раціональність , ризики та соціальна справедливість.....	22
Тема 5. Теорії економічного управління виробничих систем	23
Тема 6. Нейроекономіка, як стратегія розвитку суб'єктів господарювання	25
Тема 7. Інституціональний та міждисциплінарний напрям соціально-економічних систем	27
Тема 8. Моделі та прогнози соціальних процесів в економіці	29
Тема 9 Соціальний захист та поведінкові комунікації в мегаекономічному просторі	31
Тема 10. Соціальна та поведінкова взаємодія в економіці.....	33
3. Тематика самостійної роботи.....	43
4. Перелік тем для написання рефератів.....	44
5. Оцінювання знань студентів.....	46
6. Перелік джерел рекомендованої літератури.....	50

ВСТУП

Освітній компонент «Соціальна та поведінкова економіка» належить до переліку нормативних навчальних освітніх компонентів і спрямована на вивчення теоретичних та практичних основ соціальної та поведінкової економіки.

Предметом освітнього компонента є вивчення основних понять, категорій, систем, ознайомлення студентів з принципами соціальної та поведінкової економіки.

Освітній компонент «Соціальна та поведінкова економіка» за освітньо-професійною програмою Економіка доквілля і природних ресурсів другого (магістерського) рівня вищої освіти відбувається на 1 курсі у 1 семестрі. Вона є важливою складовою навчальною процесу за програмою підготовки магістра.

В даних рекомендаціях визначається мета і завдання освітнього компонента «Соціальна та поведінкова економіка» у підготовці магістрів, розглядаються основні теми і завдання змісту предмету, а також подано систему оцінювання знань та підведення підсумків.

1.МЕТА І ЗАВДАННЯ ВИКОНАННЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Мета дисципліни – набуття магістрантами теоретичних і прикладних знань з поведінкової економіки, її методів та інструментарію, формування логіки стратегічного аналізу поведінки людей та її девіантних форм, передбачення дій контрагентів та відповідно корегування власних дій суб'єктів, навчання базовим методам пізнання і аналізу індивідуальних (групових) поведінкових процесів, ринкових реакцій на девіантну поведінку людей, набуття вмінь приймати стратегічно обґрунтовані рішення та корегувати стратегію поведінки у взаємодії людей (суб'єктів) для оптимізації власного результату.

Завдання курсу:

Вивчення основних теоретичних і експериментальних результатів соціальної та поведінкової економіки як науки і дисципліни, про її методи дослідження економічної поведінки та інструментів аналізу практичних ситуацій в економіці на різних рівнях; Вивчення способів взаємодій і взаємовпливів людей (суб'єктів), їхній поведінкових реакцій; Формування у студентів міждисциплінарного мислення, оскільки соціальна та поведінкова економіка використовує концепції різних дисциплін – економіки, психології, соціології.

Інтегральна компетентність (ІК)

Здатність визначати та розв'язувати складні економічні проблеми, приймати відповідні аналітичні та управлінські рішення у сфері економіки або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов та вимог.

Загальні компетентності

ЗК1. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ЗК2.Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК3.Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.

ЗК4.Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

ЗК6.Здатність розробляти та управляти проектами.

ЗК7.Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).

ЗК8.Здатність проводити дослідження на відповідному рівні.

Спеціальні (фахові компетентності)

СК2.Здатність до професійної комунікації в сфері економіки іноземною мовою.

СК5.Здатність визначати ключові тренди соціально-економічного та людського розвитку.

СК6.Здатність формулювати професійні задачі в сфері економіки та розв'язувати їх, обираючи належні напрями і відповідні методи для їх розв'язання, беручи до уваги наявні ресурси.

СК7.Здатність обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку суб'єктів господарювання.

СК8.Здатність оцінювати можливі ризики, соціально-економічні наслідки управлінських рішень.

СК9.Здатність застосовувати науковий підхід до формування та виконання ефективних проектів у соціально-економічній сфері.

СК10.Здатність до розробки сценаріїв і стратегій розвитку соціально-економічних систем.

СК11. Здатність планувати і розробляти проекти у сфері економіки, здійснювати її інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове та кадрове забезпечення.

СК14. Здатність використовувати знання з економіки природокористування на засадах еколого-економічної безпеки та моніторингу соціально-економічних систем.

Програмні результати навчання

РН2. Розробляти, обґрунтовувати і приймати ефективні рішення з питань розвитку соціально-економічних систем та управління суб'єктами економічної діяльності.

РН4. Розробляти та управляти соціально-економічними проектами та комплексними діями з урахуванням їх цілей, очікуваних соціально-економічних наслідків, ризиків, законодавчих, ресурсних та інших обмежень.

РН11. Визначати та критично оцінювати стан та тенденції соціально-економічного розвитку, формувати та аналізувати моделі економічних систем та процесів.

РН13. Оцінювати можливі ризики, соціально-економічні наслідки управлінських рішень.

РН14. Розробляти сценарії і стратегії розвитку соціально-економічних систем.

РН18. Володіти вмінням моніторингу соціально-економічних систем за умов дотримання еколого-економічної безпеки;

2. ТЕМАТИКА ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Тема 1. Соціальні та поведінкові засади економічного розвитку суспільства

Мета: ознайомити студентів із сутністю, поняттям, структурою, змістом соціальної та поведінкової економіки.

Дослідження економічних стосунків, що залишається предметною площиною економіки, завжди мало практичну спрямованість і передбачало побудову дієвих економічних моделей, які б дозволяли прогнозувати економічну поведінку людини. Втім, ґрунтуючись на уявленнях про людину, як раціональну істоту, що має максимізувати корисність, традиційні економічні концепції не в змозі забезпечити належний рівень прогностичності, оскільки сама природа економічного суб'єкта є значно складнішою і не обмежується концепцією раціональності.

Саме тому в епоху технологічних революцій та інформатизації суспільства, коли в економічних процесах зростає вага економічних рішень та людського фактору, загострюється потреба в уточненні економічних моделей, що обумовлюють реальну поведінку економічних агентів. Це, в свою чергу, обумовлює необхідність формування у фахівця-економіста уявлень про системний вплив на економічну поведінку соціальних, когнітивних та емоційних чинників, оволодіння інструментарієм та методологією їх оцінки, моделювання та прогнозування. Метою викладання даної навчальної дисципліни є формування у студентів знань теорії та практики поведінкової економіки, розуміння поведінкових закономірностей та їх впливу на перебіг економічних процесів, формування на цій основі професійних компетентностей у сфері прийняття економічних рішень.

Для досягнення мети поставлені такі основні завдання: вивчення теоретичних положень поведінкової та експериментальної економіки; засвоєння правил, принципів, оволодіння інструментами та методами дослідження впливу поведінкових факторів на прийняття економічних рішень; удосконалення вмінь та навичок застосування поведінкових моделей у розвитку економічних відносин та управлінні економічними суб'єктами. 3 Поведінкова економіка – навчальна дисципліна, що вивчає закономірності впливу соціальних, когнітивних та емоційних факторів на економічні стосунки та поведінку економічних суб'єктів. Об'єктом вивчення навчальної дисципліни є система чинників та процесів, що обумовлюють економічну поведінку.

Предметом вивчення навчальної дисципліни є теоретико-методологічні, методичні та організаційно-економічні аспекти управління економічною поведінкою. Пререквізити: вивчення даної навчальної дисципліни студент розпочинає, прослухавши такі навчальні дисципліни, як: «Менеджмент», «Економічна теорія», «Психологія», «Соціологія».

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен: знати: сутність, категорії та концепції поведінкової економіки; завдання та методи поведінкової економіки; відмінності традиційних та поведінкових економічних

моделей; обмеження раціональної моделі та типові помилки в економічних рішеннях, що нею обумовлені; особливості міжчасового вибору та основні положення теорії перспектив; соціальні, когнітивні та емоційні фактори, що впливають на зміну ієрархії уподобань; соціально-психологічні та фізіологічні механізми прийняття рішень; евристики, фрейми та аномалії в економічній поведінці; методи та інструменти оцінки і моделювання економічної поведінки; практичні аспекти застосування соціальних, когнітивних та емоційних чинників в різних сферах економічної діяльності; логіку та методику проведення економічних досліджень. вміти: здійснювати оцінку раціональності поведінки економічних суб'єктів; визначати та долати обмеження традиційної економічної моделі при вирішенні практичних економічних завдань; здійснювати оцінку впливу поведінкових чинників на діяльність економічних суб'єктів; 4 застосовувати поведінкові моделі при здійсненні економічного прогнозування; застосовувати методи управління внутрішньою мотивацією та трудовою активністю; забезпечувати результативність, релевантність та достовірність економічних експериментів.

Питання для обговорення:

1. Коротка історія поведінкових досліджень.
2. «Стандартна» модель економічного суб'єкта і можливі напрями послаблення передумов: динамічні вподобання, прийняття рішень в умовах ризику, соціальні вподобання. «Екони» і «гумани».
3. Метод гіпотетичного вибору. Метод опитування.
4. Застосування експериментальної методології в економіці.
5. Відмінності соціальна. поведінкова і неокласична економіка.
6. Типи експериментів: лабораторні, польові, натурні. Вернон Сміт, Даніель Канеман, Амос Тверські, Річард Талер, Дені Аріелі та їх роботи.

Література до теми: [1-7; 8].

Тема 2. Теорії соціально-економічного розвитку на мікро, макро, мезорівнях

Мета: ознайомити студентів із теоріями соціально-економічного розвитку на мікро, макро, мезорівнях

Теорія рішень у психології полягає у розробці системи тверджень, які спонукають до конкретних дій та дозволяють визначити аспекти внутрішнього світогляду людини та її мотивації під час прийняття конкретних рішень.

Теорія рішень у психології базується на особистісних якостях людини, які є провідними в процесі прийняття рішення. Ключовими функціями теорії рішень у психології є:

- прогнозування поведінки людини;
- тлумачення процедур та підходів, які визначають характер поведінки людини.

Розглядаючи дане питання в площині ризику, доцільно виокремити три аспекти схильності до ризику: схильність, несхильність, байдужість, на які

здійснює вплив ціла низка особистісних чинників – розумових (інтелектуальних), мотиваційних, емоційних тощо. Кожен із зазначених чинників визначає своєрідність відносин та оцінки суб'єктом прийняття рішення тих можливих втрат або надбань, які обумовлюють суб'єктивний рівень ризику під час прийняття рішень та безпосередньо рішення, що приймається. Отже, увесь спектр індивідуально-психологічних особливостей суб'єкта, що приймає рішення, також впливає й на вибір стратегії діяльності людини.

Виходячи із зазначеного, безпосередньо здатність суб'єктів до сприйняття ризику обумовлює існування наступних видів стратегій: помірною ризику; ризикова (прийняття ризику високого ступеня); обережна (мінімізація ризику). Разом з цим, залежно від ступеня ризиковості, ситуацію можна класифікувати як ризикову, помірно ризикову та надмірно ризикову. Це обумовлює необхідність врахування факторів, пов'язаних з людиною як особистістю.

Виходячи з розуміння ситуації, як конкретної комбінації різних внутрішніх та зовнішніх умов діяльності, під час прийняття рішення необхідно враховувати поряд з явними неясні (приховані) чинники, які у більшості випадків залежать від психологічних властивостей суб'єкта.

Зовнішні обставини, що впливають на процес прийняття суб'єктом рішення:

- простота або складність (критерій розмежування: кількість елементів, які необхідно враховувати);
- динамічність або статичність дії за ступенем частоти зміни умов за проміжок часу, який прирівнюється до тривалості вирішення завдання;
- детермінованість або недетермінованість за ступенем ймовірності виникнення випадкових впливів та впливів, які складно врахувати, або змін.

Чим вищим є ступінь складності, динамічності та недетермінованості, тим більша ймовірність використання конкретних варіантів дії суб'єкта. Таким чином, однією з характерних ознак ризику є наявність вибору з переліку альтернатив, де окреме місце займає невизначеність.

В різних моделях прийняття рішень невизначеність трактується по-різному і є щонайменше два наступні:

1. Невизначеність ймовірності результату, коли альтернативи вибору є відомими, враховуючи наявність характеристики результатів та можливих їх варіантів;

2. Невизначеність впевненості у настанні події за умови, що ймовірність результатів невідома. Відмінністю між двома зазначеними визначеннями є те, що у першому випадку є вибір з декількох альтернатив, тоді як у другому випадку невизначеність визначається відсутністю впевненості суб'єкта та дезорієнтацією в системі альтернатив.

З іншого боку, в умовах невизначеності невідомими є як зміни ситуації, так і ймовірності досягнення мети. Ситуація ризику характеризується можливістю оцінювання ймовірності настання конкретної події, а можливість досягнення результату є невизначеною. Виходячи з цього, дослідження ризику

можна здійснювати у двох напрямках. У межах першого напрямку дослідження зосереджуються на ідентифікації джерел невизначеності, у тому числі оцінювання ступеня невизначеності та ймовірності досягнення різних результатів. Другий напрямок пов'язаний із аналізом наслідків різних варіантів поведінки, що пов'язані з загрозою, а також передбачає необхідність ідентифікувати та розрахувати ризик. Методи розрахунку ризику в межах другого напрямку наступні:

- **ризик** оцінюється як сума добутків можливих втрат, зважених за ступенем ймовірності їх настання;

- ризик оцінюється як сума ризиків внаслідок прийняття рішень та ризиків зовнішнього середовища (незалежних від рішень суб'єкта).

Як уже було зазначено вище, особливе значення у процесі прийняття рішень займають чинники психологічного характеру, які повністю визначаються, по-перше, внутрішніми факторами, пов'язаними із особистістю суб'єкта та, по-друге, зовнішніми чинниками, які здійснюють суттєвий вплив на суб'єкта.

Особливостями психологічних рис суб'єктів, які приймають рішення, є ігнорування ймовірності виникнення ризику або невизначеності. Так, зарубіжні фахівці Дж. Вілкокс, Е. Вілкокс, К. Коуен стверджують про наявність у суб'єкта наступних психологічних якостей під час прийняття рішення:

- переоцінка здібностей (переважна більшість суб'єктів необ'єктивно оцінюють свої можливості щодо досягнення поставлених цілей та отримання бажаних результатів);

- неправильна ідентифікація та класифікація наявної інформації (проблеми, які виникають в процесі прийняття рішень, суб'єкти невірно ідентифікують як небезпечні або як такі, що створюють додаткові можливості);

- абсолютна впевненість у правильності здійсненого вибору, за рахунок чого відбувається ігнорування та втрата інших можливостей;

- вибірковість інформації, яка враховується під час прийняття рішень (пов'язана з наявними стереотипами у відповідального суб'єкта, що призводить до обмеження можливостей та комунікативної взаємодії, а також до втрати можливості дослідити інші альтернативи);

- зосередження на обмеженому обсязі інформації (відбувається під час перевтоми суб'єкта, стресових ситуацій);

- ухвалення відповідальним суб'єктом рішення залежить від ступеня дослідження конкретної проблеми, чіткої та логічної послідовності її ідентифікації, а також від якості наданої виконавцями інформації, тобто від комунікаційних особливостей взаємодії суб'єктів прийняття рішення;

- замкненість суб'єкта, що приймає рішення (пов'язана з консерватизмом та авторитаризмом в управлінні, що виявляється у несприйнятті інновацій, нездатності гнучко та швидко реагувати на зміни як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі, виходячи з наданого мінімуму інформації);

- індивідуальні психологічні властивості суб'єкта, що приймає рішення, визначають якість інформації, на якій базуються прийняті рішення (у першу чергу, суб'єкт ідентифікує та сприймає інформацію, яка повністю задовольняє

його потреби, тоді як поза його увагою знаходиться інформація, пов'язана з цінностями та поглядами, які не притаманні суб'єкту; до уваги береться лише власний попередній досвід).

Чинники психологічних відхилень під час прийняття рішень:

Емоційні стани, якщо це стани підйому, піднесеності, то вони можуть прискорювати та інтенсифікувати процес вибору, роблячи позитивний вплив на процес прийняття рішення. Але емоційні стани можуть і уповільнювати вибір, зводячи його до половинчастих рішень, якщо з'являються емоційні стани пригніченості.

Психологічне зрушення доступності. Ухвалення рішення часто ґрунтується на минулому досвіді. Це призводить до помилкових висновків, коли зовнішнім, надається універсальне значення

Психологічне зрушення інформації. Люди віддають перевагу інформації, близькій їм за змістом, тієї, яку вони очікують, інформації інтенсивної, що обіцяє великий прибуток (заохочення) або що обіцяє менші збитки (покарання).

Ефект упередженості, що характеризує тенденцію вибору інформації, згідно з нашими уявленнями

Психологічне зрушення залежності. Люди часто очікують побачити залежність між подіями там, де її немає. Схильність бачити ілюзорні кореляції, неіснуючі логічні зв'язки призводить до відчуття правомірності однозначного прогнозу і можливості контролю над подіями

Психологічне зрушення самовпевненості імовірнісних подій. При аналізі ймовірності втрат ми схильні завищувати маленьку ймовірність і занижувати більшу. Прийняте рішення часто ґрунтується на емоційній оцінці.

Психологічне зрушення "неуспішності". Після серії помилкових прогнозів або невдалих рішень у особи, що приймає рішення, може сформуватися страх невдачі або навіть депресивний стан.

Психологічне зрушення дефіциту. Інформація, якої бракує, переоцінюється.

Психологічне зрушення капіталовкладень. Чим більше ресурсів (матеріальних, тимчасових, психологічних) було вкладено у справу, тим більше ми схильні продовжувати розпочату незалежно від її реальної успішності. Керівник може продовжувати фінансування проекту тільки тому, що в вкладено великі кошти.

Психологічне зрушення соціального впливу. На прийняття рішення впливає прагнення відповідати люб'язністю на люб'язність, надати знак уваги у відповідь на отриману послугу, навіть якщо її і не потребували. Правило обміну відображає внутрішню установку людей відповідати взаємністю, при цьому вправні маніпулятори можуть впливати на процес прийняття рішень

Психологічне зрушення присутності "глядачів". Прагнення не осоромитися, справити враження на оточуючих підвищує тривожність і знижує ефективність аналітичних процесів.

Психологічне зрушення статусу. Дуже часто ми формуємо наші судження, виходячи зі сформованої думки, орієнтуючись на ті уявлення, які вже є. Психологічне зрушення статусу змушує нас уважніше ставитися до

думок людей, наділених владою і повноваженнями, оцінювати їх рішення як більш правильні

Психологічне зрушення взаємозалежності. Ефективність прийнятого рішення часто безпосередньо залежить від вчинків інших людей, від їх вибору в ситуації взаємної залежності. Хорошим підтвердженням даної обставини є психологічна ситуація прийняття рішення, відома під назвою “дилема ув'язненого”

В межах теорії корисності процес оцінювання результатів базується на визначенні певної суб'єктивної цінності (корисності) для цих результатів. Проте цінність – це об'єктивна характеристика, тоді як корисність безпосередньо залежить від системи цілей суб'єкта. Саме тому корисність є ключовою категорією теорії дослідження психологічних феноменів під час прийняття рішень.

Мета і корисність виступають стрижневими елементами самого рішення, проте в той же час вони протиставляються один одному, оскільки суб'єкт у своїх цілях враховує також об'єктивні обставини. Наступним елементом структури рішення є оцінка ймовірності прийняття конкретної альтернативи, яку можна оцінити об'єктивно – за допомогою статистичних методів та суб'єктивно – на основі суб'єктивного трактування ймовірності.

Питання для обговорення:

1. Теорія очікуваної корисності (Джон фон Нейман, Оскар Моргенштерн).
2. Приклади ситуацій, в яких теорія очікуваної корисності «не працює» (експериментальна спростування теорії очікуваної корисності – парадокси Бернуллі, Алле, Ельсберга).
3. Теорія перспектив Канемана і Тверські (теорія про поведінку гуманів).
4. Роль теорії перспектив в коригуванні ситуацій недостовірності теорії очікуваної корисності.
5. Основи теорії «проспектив»: ефект відображення і точки відліку (залежність цінності від точки відліку), уникнення втрат, нелінійне зважування ймовірностей. Цінність в теорії перспектив.
6. Приклади того, як працює теорія перспектив в реальному житті. «Страх втрат».

Література до теми: [1-7].

Тема 3. Теоретичні та експериментальні методи прийняття економічних рішень.

Мета: Ознайомити здобувачів вищої освіти із теоретичними та експериментальними методами прийняття економічних рішень.

Методологія — навчання про структуру, логічну організацію, методи і засоби діяльності.

Призначення методології — забезпечення чітких системних знань про закони, категорії, з допомогою яких діяльність може знаходити адекватне відображення в пізнанні людини.

Рішення як процес містить в собі комплекс взаємопов'язаних елементів:

- постановку мети і планування діяльності за кращою з альтернатив її досягнення;

- розподіл часу, ресурсів і дій, необхідних для вирішення задачі;

- мотивацію спонукання до дії; координацію та регулювання процесу;

- здійснення обліку і контролю.

При прийнятті рішень на ЛПР впливають різноманітні закони:

1. Загальні закони управління людиною:

1) Закон єдності біологічного та соціального (відображає використання попереднього досвіду при прийнятті рішень).

2) Закон єдності соціального та несвідомого (стверджує, що людина при прийнятті та виконанні рішень користується не лише відомістю, а й може бути запрограмована на виконання рішення, не усвідомлюючи цього).

3) Закон послідовності розвитку (вказує на те, що в природі зміна розвитку відбувається після виникнення передумов).

4) Закон зростання ентропії (стверджує, що організаційні системи прагнуть перейти у більш ефективний стан).

5) Закон відносності поведінки (вказує на те, що різні рецептори мозку відповідають за свої функції, але в різних ситуаціях вони діють по-різному).

6) Закон кумулятивного впливу зовнішніх впливів (стверджує, що причиною поведінки людини є сукупність певної інформації).

2. Закони інерційності людських систем:

1) Універсальний закон інерції (відображає здатність людського мозку працювати в одному напрямку).

2) Закон установки (настрою) (вказує на те, що людина при розробці або прийнятті рішення налаштовується на певний результат).

3) Закон домінанти (стверджує, що людина схильна мислити та діяти відповідно до наявної в неї нервової системи).

3. Закони зв'язку із зовнішнім середовищем:

1) Закон відповідності вимогам зовнішнього середовища (вказує на те, що ступінь прояву особистих якостей і реалізація можливостей людини визначаються вимогами навколишнього середовища: добрі умови життя, праці, побуту знижують невдоволеність, але не стимулюють до розвитку).

2) Закон адаптації (стверджує, що будь-які дії людини спрямовані на усунення шкідливих впливів зовнішнього середовища, проте якщо їх змінити важко чи неможливо, то людина до них адаптується).

4. Соціально-психологічні та біопсихологічні закони:

1) Закон впливу норм (це закон, який вказує на те, що нормам і регламентаціям, створеним більшістю, підкоряються усі члени суспільства).

2) Закон обмеженості нормативно-правового поведіння (співзвучний з попереднім, але говорить про те, що людина керується не лише писаними законами, а ще й власними думками і емоціями).

3) Закон рефлекторного характеру діяльності (стверджує, що в основу діяльності людини покладені безумовні та умовні рефлекси, які забезпечують виживання людини).

4) Закон традицій і звичаїв (вказує на те, що правила та норми, створені в процесі еволюції, мають вплив на ПР).

5) Закон економії сил (говорить про те, що людина при досягненні будь-якої мети старається мінімізувати витрати та максимізувати прибутки).

6) Закон очікуваного корисного ефекту (стверджує, що будь-які дії людини є мотивовані і вона розробляє рішення для досягнення позитивів).

7) Закон вольової детермінації поведінки (вказує на те, що людина може свідомо регулювати свої дії та вчинки згідно з метою).

Використовуючи методологію, розроблено цілий ряд класифікацій методів, що використовуються при розробці рішень. Відповідно ми однієї з них уся сукупність методів ділиться на три групи:

1. Методи, засновані на інтуїції керівників, що стає можливим завдяки накопиченому досвіду і знанням у конкретній області діяльності. Це дозволяє приймати рішення без аргументованих доказів, на основі внутрішнього чуття.

2. Методи, засновані на «здоровому глузді», тобто на логічних думках, послідовних доказах, що спираються на практичний досвід.

3. Методи, засновані на науково-практичному підході, що передбачають вибір оптимальних рішень з певного числа варіантів, розрахованих шляхом використання значних інформаційних масивів.

В основі першої групи лежать суб'єктивні думки менеджерів. Їх достоїнство — оперативність прийняття, недолік — відсутність гарантії в надійності інтуїції. До складу даної групи методів включають: порівняння, абстрагування, аналогію, узагальнення.

Кількісні методи базуються на науковому підході (системному аналізі, дослідженні операцій) і передбачають вибір оптимальних рішень шляхом збору і обробки значного масиву інформації.

На етапах формулювання проблем, підготовки та реалізації рекомендується використати спеціальні методи, представлені в табл. 3.1.

Таблиця 3.1.

Етапи формулювання проблем, підготовки та реалізації рішення

Етапи розробки рішення	Зміст і особливості роботи	Методи, що використовуються, підходи та інструменти
Визначення цілей	Чітке формулювання мети або цілей	Прогностичні методи, евристичні підходи і

		методи
Забезпечення комплексності рішення	Аналіз проблеми, що виявляється, встановлення істотних взаємозв'язків, складання математичних і інших моделей	Системний підхід
Забезпечення надходження і переробки інформації для підготовки рішення	Визначення техніки переробки інформації і її введення в роботу, встановлення логічного зв'язку між потоками інформації та об'єднання їх в єдине ціле.	Економіко-математичні моделі (методи дослідження операцій)
Перевірка наслідків реалізації можливих варіантів	Порівняльна оцінка альтернатив рішення	Економіко-математичні моделі, побудова «дерева цілей»
Точна оцінка результатів	Зіставлення на міру відповідності критеріям оцінки ефективності результатів	Оціночні методи
Організації та контроль реалізації рішення	Облік, поділ і кооперація праці на підприємстві	Сіткове планування, регламентне управління

Організація розробки рішень

Якість рішень, що розробляються, залежить як від суб'єктивних факторів ЛПР, так і від багатьох інших. Немає єдиної методики, що жорстко регламентує дії керівника при розробці Р, і навряд чи вона можлива. Однак рекомендації загального плану по організації процесу розробки рішень вельми корисні. Зокрема широко поширені такі принципи організації розробки рішень, як:

- принцип ієрархії, який має за мету координацію діяльності та посилення централізації з дотриманням підлеглості в розробці рішень по виконавцях;

- використання цільових міжфункціональних груп, які створюються на тимчасовій основі в складі представників різних підрозділів і рівнів управління. Мета — використання спеціальних знань і досвіду працівників для розв'язання конкретних і часто складних проблем. Члени групи знаходяться в подвійному підпорядкуванні: основного керівника і керівника міжфункціональної групи, який може змінюватися по ходу роботи;

- застосування формальних правил і процедур, що передбачає і створення на підприємстві спеціальних інструкцій (нормативів) по виконанню певних дій. У ряді випадків зайва жорсткість сповільнює інноваційні процеси та зменшує гнучкість при зміні ситуації;

- використання прямих горизонтальних зв'язків при розробці рішень без підключення вищого керівництва, що скорочує терміни розробки, підвищує відповідальність і мотивацію виконавців. Часто на цій основі приймаються

двосторонні рішення керівниками одного рівня в рамках існуючих правил і планів;

- розробка планів сприяє кращій координації робіт. У них відбиваються терміни виконання етапів роботи та необхідні ресурси;

- створення матричних структур. На відміну від цільових груп і прямої двосторонньої взаємодії передбачається створення підрозділу, очолюваного особою, наділеною правами керівника функціонального підрозділу. Такі утворення створюються для розробки найскладніших проблем.

Функції, що виконуються керівником по організації розробки рішення, полягають в наступному:

- управління процесом вироблення рішень;
- визначення задачі, участь в її конкретизації та виборі критеріїв оцінки ефективності рішення;

- остаточний вибір із варіантів рішення та відповідальність за нього;

- організація реалізації розробленого рішення виконавцями.

Розробку складних рішень, що вимагають використання сучасній наукових методів, наприклад системного аналізу, виконують фахівці — системні аналітики (системотехніки). Але участь в цій роботі керівника також дуже важлива. Як показують проведені спостереження, така участь є важливим чинником успіху як на етапі розробки, так і при реалізації рішень. Це в два рази збільшує впроваджуваність результату рішень. Щоб ефективно брати участь в процесі розробки рішень, керівнику необхідно знати логіку системного підходу, мати загальні уявлення про методи, що використовуються, та засоби. В доповнення до викладеного стисло подамо функції системних аналітиків і керівників у процесі вироблення рішень.

Системні аналітики:

- виявляють цілі, в тому числі за допомогою кількісних методів;
- складають перелік можливих цілей і представляють його керівнику;
- визначають підходи до розв'язання проблеми
- виявляють і оцінюють альтернативи розв'язання проблеми;
- встановлюють причинно-слідчі зв'язки між чинниками;
- виявляють тенденції змін в розвитку об'єктів;
- здійснюють вибір альтернатив і критеріїв оцінки;
- проводять необхідні розрахунки.

Керівник:

- розглядає склад цілей (уточнює старі та оцінює нові);
- бере участь у постановці задачі, виборі способів рішення;
- враховує об'єктивні та суб'єктивні чинники, що впливають на розв'язання проблем;
- бере участь в оцінці міри ризику при прийнятті рішення;
- розглядає дані аналізу;
- контролює своєчасність підготовки рішення.

Існують й інші підходи до організації розробки рішень. Один з них орієнтований на розв'язання типових управлінських проблем і заснований на веденні своєрідного обліку (вручну або з допомогою ЕОМ) управлінських

проблемних ситуацій і способів їх розв'язання. З цією метою формуються картотеки:

1) карток проблемних ситуацій (в яких відбивається характеристика ситуації, мета прийняття рішення й існуючі обмеження);

2) технологічних карт прийняття управлінського рішення (в яких вказуються у логічній послідовності результати розумової діяльності по вибору оптимального варіанта: мети, альтернативи, оцінки ймовірності реалізації тощо);

3) карток рішення, які заповнюються на основі даних технологічних карт і містять відповіді на такі питання, як:

— причина виникнення проблеми;

— потенційні наслідки неприйняття рішення;

— особа, відповідальна за прийняття рішення;

— підрозділи та особи, залучені до вирішення ситуації;

— первинна інформаційна база для розробки рішення;

— практичні заходи, проведення яких необхідне для розв'язання проблемної ситуації;

— виконавці та особа, відповідальна за реалізацію рішення.

Структурно картка рішення включає три розділи, в яких послідовно викладаються характеристика ситуації та її потенційні наслідки; дії і рішення, прийняті для усунення проблеми; практичні заходи по виконанню прийнятого рішення. Наявність такої картотеки (своєрідного банку даних) дозволяє скоротити час на вибір оптимального рішення, упорядковує підготовчу роботу по його пошуку.

Еволюція управлінської діяльності в зарубіжному менеджменті має тенденцію до організації розвитку групових форм розробки рішень. У ряді країн вони набули широкого поширення, а в інших є основоположними, наприклад в Японії. Відомий патерналістичний напрям у розвитку менеджменту пов'язаний також з різними формами залучення працівників до процедури прийняття управлінських рішень. Часом це проводиться під лозунгами руху за і самоврядування і носить різні назви: «господарська демократія», «виробниче самоврядування», «демократія на робочому місці», «співучасть у виробничому управлінні» тощо.

Конкретні форми участі працівників в управлінні складають три ступені:

1) спільне консультування, тобто адміністрація з'ясовує думку співробітників, хоч останнє не має обов'язкової сили;

2) содетермінація, форма участі працівників у прийнятті рішень рівними з адміністрацією правами;

3) «робочий контроль» в тих випадках, коли співробітники мають вирішальні права.

Содетермінація має місце в ряді країн на нижніх рівнях ієрархії прийняття рішень (найм і звільнення робітників, майстрів, соціальні послуги). На верхніх рівнях при розподілі інвестицій, прибутку та з інших фінансових питань вона може приймати форму спільних консультацій.

У деяких країнах участь робітників в управлінні має правову основу. У

Німеччині (колишній ФРН) ще в 1951 р. був ухвалений «Закон про содeterminації», у Швеції в 1976р. — «Закон про спільне регулювання трудового життя», в Норвегії — «Закон про представництво в управлінні виробництвом». Вчені визнають, що розвинений капіталізм еволюціонує в бік соціалізації принципів діяльності, цін використовуються. А соціалістичність суспільства, як відомо, характеризує реальну участь робітників в управлінні.

Евристичні методи розробки та прийняття рішень

Евретика — сукупність прийомів дослідження, методика і постановки питань та їх рішень (навчання з допомогою ключових питань).

Евристичні методи базуються на принципах, що визначають і тактику управління в слабо визначених чи невизначених проблемах. Дозволяють використовувати творче мислення, генерувати нові ідеї, використання яких підвищує ефективність рішень. Існує значна кількість цих методів. Отож розглянемо основні з них.

Метод «прямої мозкової атаки» запропонований у 1939 р. американцем Осборном. Метод знайшов своє відображення при генеруванні ідей. Мозкова атака — це спосіб роботи групи, орієнтованої на пошук рішення проблемної ситуації, головна мета якої — генерування якомога більшої кількості ідей.

Правила для учасників:

- 1) учасники сідають за стіл обличчям один до одного;
- 2) забороняються суперечки, критика, оцінка того, що говорить;
- 3) час виступу для учасників — по 1—2 хв.;
- 4) оголошуються будь-які ідеї;
- 5) кількість ідей важливіша за їх якість.

Рекомендації для учасників:

- ідеї зустрічаються схвально;
- необхідно вірити у вирішення проблеми;
- дозволяється задавати питання, що розвивають ідею;
- усі учасники є рівноправними;
- не бажані пересуди, шептання, жести, все те, що відволікає увагу.
- Керівник повинен:
 - направляти хід дискусії;
 - задавати стимулюючі питання;
 - підказувати;
 - використовувати жарти, репліки, що створюють неформальну обстановку.
- Обмеження і умови :
 - кількість учасників 4—6 чоловік (до 15);
 - бажаний різний рівень освіти і спеціалізації в учасників;
 - при підборі учасників доцільно зберігати баланс в рівні активності та темпераменті;
- час роботи групи — 15—60 хв.

Організація роботи групи будується в 3 етапи:

- 1) постановка проблеми (здійснюється керівником);
- 2) генерація ідей (робота групи);

3) оцінка та відбір кращих ідей.

Метод «зворотної мозкової атаки» — передбачає не генерацію ідей, а критику існуючих.

Правила для учасників:

1) критикуються, обговорюються та оцінюються всі ідеї за критеріями відповідності початковим вимогам, можливістю їх реалізації, можливістю використання в іншій сфері;

2) критика виказується лаконічно, позитивно. Ідеї, що вимагають тривалого обговорення, розглядаються пізніше;

3) виступати кожному можна багато разів, але бажано по черзі.

4) тривалість виступів — 15—20 хв.

Роботу доцільно проводити в першій половині дня у спокійній атмосфері. Зворотню «мозкову атаку» можна проводити відразу після прямої. При використанні методу доцільно всіх учасників розділити на групи:

1) генераторів ідей;

2) аналізу проблемної ситуації та оцінки ідей;

3) генерації контрідей.

Переваги методу:

1) можливість використання всіх наявних в апараті управління спеціалістів;

2) вдосконалення психологічного клімату в апараті управління.

Недоліки методу:

1) неможливість конкретизації ідеї та її детальної проробки;

2) від керівника вимагається висока підготовка;

3) не завжди долається інерція мислення.

Метод «635» — передбачає участь шести учасників, які протягом п'яти хвилин висувають і записують у своїх картках по три ідеї вирішення проблеми. Карточки передаються іншим учасникам (сусідам), які оцінюють ці ідеї й дописують свої. Процес повторюється до тих пір, поки всі учасники не оброблять усі картки, в результаті чого буде отримано $6 \cdot 3 \cdot 6 = 108$ пропозицій.

Метод «ключових питань» — використовується для збору додаткової інформації в умовах невизначеності проблеми або впорядкування вже існуючої інформації. Питання служать для формулювання стратегії і тактики вирішення задачі, розвивають інтуїцію, наводять людину на ідею рішення проблеми, спонукають до правильних рішень, покращують інформативність з проблеми.

Вимоги до використання методу:

1) проблемність і оптимальність (питаннями необхідно спрощувати задачу);

2) дроблення інформації (питаннями необхідно ділити проблему на під проблеми);

3) цілеспрямованість (кожне нове питання повинно формувати стратегію та модель вирішення проблеми).

Метод «вільних асоціацій» — враховує особливості мозку людини, пов'язану з виробленням ідей при виникненні асоціативних зв'язків, і

передбачає генерацію ідей в залежності від встановленого слова або поняття, яке є базою для асоціації.

Метод інверсії — базується на пошуку рішень в зворотному напрямку (кардинально протилежний вихід із ситуації та відхід від стандартного рішення). Метод пропонує при розробці рішення ламати парадигму мислення та здійснювати його пошук нетрадиційними способами.

Метод власної аналогії — передбачає, що при пошуку рішення проводиться заміна досліджуваного об'єкта на аналогічний з подібними вивченими властивостями (пригадується та аналізується подібна ситуація, вихід з якої був знайдений раніше).

Метод номінальної групи.

Умови і вимоги:

- залучаються експерти, що добре вирішують подібні проблеми, які не співпрацювали раніше;
- кількість групи 6—8 чол. (до 15 чол.);
- учасники генерують ідеї, а потім їх разом переглядають;
- експерти не повинні бути пов'язані службовими відносинами;
- тривалість роботи — до 5 год.;
- приймаються ідеї, які пройшли погодження у всіх учасників.
- Етапи роботи:
- ведучий чи керівник зачитує добре сформульоване завдання експертам, які в письмовому вигляді пропонують рішення (20 хв.);
- після генерування по одній ідеї їх оголошують і записують на табло, після чого проходить індивідуальне обдумування кожної (спілкування та критика заборонені);
- зачитується перша ідея і пропонується висловлювати власні думки по одному з чотирьох варіантів:
- залишити ідею в списку;
- уточнити ідею;
- викинути за спільною згодою;
- об'єднати з іншою ідеєю;
- проводиться ранжування ідей (кількість балів, які кожній ідеї присвоюють учасники таємно).

Метод синетики — розроблений вченим Гордоном. Синетика професійний «мозковий штурм». При використанні методу залучаються професійні експерти, які пройшли навчання за методами аналогії, інтуїції, «мозкового штурму», абстрагування, теорії ігор та ін., що дозволяє їм вирішувати проблему оригінальними способами. Експерти є постійними учасниками групи. В роботі зберігаються всі правила «мозкового штурму», проблему формулюють у загальному вигляді, обговорюють не проблему, а її загальні ознаки.

Метод Дельфі — розроблений Хелмером і Делкі, представляє собою багаторівневу процедуру (структуру) анкетування експертів з обробкою та видачею результатів після кожного туру анкетування.

Експертам, які працюють ізольовано, пропонуються питання та

формулювання відповідей без аргументації (як правило, числові параметри). Отримані результати обробляються та визначаються середні значення і крайні межі. Результати статистичної обробки відповідей видаються експертам для їх аналізу та видачі нових даних (цикл повторюється 3—6 разів, до появи узгоджених оцінок).

Метод комісії. Суть методу полягає у відкритій дискусії по обговоренню проблеми та пошуку рішення (збори, засідання). Колективна думка виявляється в ході відкритого чи таємного голосування або за спільною згодою в процесі дискусії.

Перевага — зростання інформативності учасників у ході дискусії.

Недолік — відсутність анонімності; часто дискусія перетворюється у полемічність найбільш активних чи впливових учасників; небажання учасників відступати від своїх ідей, конфронтація між учасниками.

Метод експертизи по методу суду — характеризується подібністю по судових засідань. Склад експертів ділиться на дві групи, одна з них захищає альтернативи, інша — вишукує негативні сторони рішень. Третя сторона (як правило, керівник) є регулятором ходу процесу та приймає кінцеве рішення.

Метод очікування рішень — базується на використанні підсвідомості. За цим методом, якщо при аналізі та продумуванні проблеми не знаходиться рішення, то необхідно розслабитись і переключитись на виконання інших задач. Якщо рішення є, то запрограмована підсвідомість через деякий час «видасть» рішення у свідомість. Рішення необхідно відразу зафіксувати, інакше воно швидко «зітреться» у свідомості.

Метод Меттчета. Цей метод рекомендує використовувати стратегічні схеми, представляти проблему у вигляді образів, рисунків, схем розглядати різні точки зору на проблему, представляти альтернативи рішень в основних елементах тощо.

Метод ліквідації безвихідних ситуацій — пропонуються правила зміни рішень, тобто використовувати по-іншому, пристосовувати, модифікувати, замінювати, збільшувати, зменшувати.

Метод сценарію. Сценарії дозволяють з певною ймовірністю виявляти тенденції розвитку подій, взаємозв'язки між факторами впливу, сформулювати картину стану, до якого може прийти ситуація під впливом тих чи інших факторів. Дозволяє своєчасно виявити потенційні небезпеки.

Процес розробки сценаріїв складається з:

- сукупності діагностичного аналізу, ретроспективи (минулого) розвитку компанії та галузі;
- аналізу існуючого становища компанії та зовнішнього середовища;
- розробки прогнозів розвитку подій.

При використанні методу бажана багатоваріантність опису майбутньої ситуації.

Основне значення сценарію — визначення генеральної мети розвитку об'єкта прогнозування, основних факторів стану зовнішнього середовища, формулювання та використання критеріїв для оцінки альтернатив.

Метод фантазії полягає в надії на випадкове знаходження рішення задачі

при спробах пошуку найбільш неймовірних альтернатив її рішення. Даний метод засновується на широкому обміні інформацією, ідеями, знаннями між працівниками управлінського апарату.

Методи експертних оцінок поділяються на:

Індивідуальні — формування прогнозів з допомогою методів інтерв'ю та аналітичних експертних оцінок.

Методи інтерв'ю — бесіда прогнозиста з експертом, в ході якої прогнозист, відповідно до заздалегідь розробленої програми, ставить перед експертом питання щодо перспектив розвитку об'єкта дослідження.

Аналітичні експертні оцінки передбачають тривалу самостійну аналітичну роботу експерта над аналізом тенденцій, оцінкою стану та шляхів розвитку прогнозованого об'єкта.

Колективні — ґрунтуються на принципах виявлення колективної думки експертів по тенденціях розвитку досліджуваного об'єкта.

До методів отримання експертних оцінок відносять:

1) Метод безпосередньої кількісної оцінки — встановлення кількісної оцінки певного показника (наприклад: вартість квартири, автомобіля).

2) Метод часткової відносної оцінки — встановлення частки, питомої ваги, коефіцієнтів тощо.

3) Експертна класифікація — встановлення належності оцінюваних альтернатив до визначених класів, категорій, рівнів, сортів.

4) Метод парних порівнянь. При його використанні експерту пропонуються пари альтернатив, з яких він вибирає кращу.

5) Ранжування альтернатив (бальних оцінок). У групі альтернатив експерт визначає пріоритетність одних по відношенню до інших.

Для кількісних методів суттєвим є вибір шкали виміру:

шкала найменувань — просте найменування об'єктів;

шкала порядку — послідовність об'єктів, впорядкованих за певним критерієм (алфавіт);

шкала відмінностей — визначає, наскільки один показник відрізняється від іншого;

шкала відносин — визначає, у скільки разів один показник по одному об'єкту відрізняється від іншого (коефіцієнти).

Питання для обговорення:

1. Евристика і суб'єктивні зміщення.
2. Ефект володіння.
3. Поведінка людей, що не узгоджується з моделлю раціонального вибору. Евристичне правило і метод.
4. Передбачувані упередження Річарда Талера.
5. Передбачувані помилки людини. Помилки мислення (когнітивні помилки), пов'язані із впливом евристик (власного досвіду).
6. Обмежена раціональність (Герберт Саймон). Шум.

Література до теми: [2-7

Тема 4. Обмежена раціональність , ризики та соціальна справедливість

Мета: ознайомити студентів із поняттям обмеженої раціональності.

Обмежена раціональність (*Bounded rationality*) полягає в тому, що коли люди приймають рішення, їх раціональність обмежується проблемою вибору, пізнавальними обмеженнями їх розуму та часом, доступними для прийняття рішення. Приймачі рішень у цьому випадку виступають агентами, що задовольняють свої потреби, прагнучи знайти задовільний, а не оптимальний варіант. Герберт А. Саймон запропонував обмежену раціональність як альтернативну основу для математичного моделювання прийняття рішень, як це використовується в економіці, політології та суміжних дисциплінах. Він доповнює «раціональність як оптимізацію», яка розглядає прийняття рішень як цілком раціональний процес пошуку оптимального вибору з урахуванням наявної інформації. Саймон використовував аналогію пари ножиць, де одне лезо представляє «когнітивні обмеження» реальних людей, а інше — «структури навколишнього середовища», що показує, як розум компенсує обмежені ресурси, використовуючи відомі структурні закономірності в навколишньому середовищі.

Деякі моделі людської поведінки в соціальних науках передбачають, що люди можуть бути описані як «раціональні» істоти (див., Наприклад, теорію раціонального вибору або Моделі політичних агентств Downs). Багато економічних моделей вважають, що люди, як правило, раціональні, і найчастіше вони діють відповідно до їхніх уподобань. Концепція обмеженої раціональності переглядає це припущення з огляду на те, що на практиці ідеально раціональні рішення часто неможливі через обмежені обчислювальні ресурси доступні для їх прийняття.

Термін був створений Гербертом А. Саймоном. У «Моделях людини» Саймон зазначає, що більшість людей є лише частково раціональними та незрозумілі в частині їх дій. В іншій роботі він стверджує «обмежені раціональні агенти відчують обмеження у формуванні та вирішенні складних проблем і в обробці (отримання, зберігання, передача) інформації». Саймон описує ряд вимірів, за якими «класичні» моделі раціональності можуть бути зроблені дещо більш реалістичними, при цьому дотримуючись досить жорсткої формалізації. До них належать:

- обмеження типів корисних функцій
- визнання витрат на збір та обробку інформації
- можливість наявності функції «вектора» або «багатозначної» корисності

Саймон пропонує, щоб економічні агенти використовували евристику для прийняття рішень, а не жорсткі правила оптимізації. Вони роблять це через складність ситуації та неможливість обробити та обчислити очікувану корисність кожної альтернативної дії. Обговорення витрат може бути високим, і часто існують інші одночасні економічні заходи, що також вимагають прийняття рішень.

Обмежена раціональність передбачає ідею про те, що люди приймають міркування, які можуть призвести до неоптимального прийняття рішень.

Поведінкові економісти заохочують брати участь у формуванні швидких рішень агентів для підвищення ефективності прийняття рішень людьми. Одне звернення до цієї ідеї походить від Касса Санштейна та Річарда Талера. Санштейн і Талер рекомендують, щоб архітектори вибору та маркетологи модифікували свою працю в світлі обмеженої раціональності агентів. Широко цитована пропозиція від Санштейна і Талера, щоб здорова їжа була розміщена на рівні зору, щоб збільшити ймовірність того, що людина буде робити цей вибір, а не менш здоровий варіант.

Питання для обговорення:

1. Вплив обмеженої раціональності на прийняття рішень.
2. Несхильність до ризику, «спадна гранична корисність багатства» (Деніел Бернулі).
3. Модель людини в поведінковій економіці – гуманістична людина.
4. Детермінанти поведінкової економіки: «неправильна поведінка», «ефект володіння» («фреймінг»), «чутливість до витрат», «корисність витрат», «ментальний облік», «корисність транзакції».
5. «Передбачувані помилки».
6. Емоційний інтелект.
7. Сутність та значення теорії ігор у формуванні стратегічного мислення.

Раціональність і егоїзм в теорії ігор.

Література до теми: [1-8].

Тема 5 Теорії економічного управління виробничих систем

Мета: ознайомити студентів з теоріями економічного управління виробничих систем

Тема "Теорії економічного управління виробничих систем" вивчає теоретичні та практичні підходи до ефективного управління виробничими системами та підприємствами з точки зору економічних аспектів. Ця тема є важливою в галузі економіки та бізнесу, оскільки вона допомагає розуміти, як оптимізувати виробничі процеси, знижувати витрати та збільшувати прибуток.

Основні аспекти теми "Теорії економічного управління виробничих систем" включають:

1. **Методи оцінки ефективності:** Для ефективного управління виробничими системами важливо вимірювати їхню продуктивність та результативність. Теорії управління надають методи оцінки ефективності, такі як ключові показники продуктивності (KPI), бюджетування, методи витратного обліку та інші.

2. **Моделювання процесів:** Для оптимізації виробничих систем використовуються моделі, які дозволяють прогнозувати результати та впливати на них. Теорії управління надають різні моделі, такі як лінійне програмування, теорія черг, симуляція та інші.

3. **Стратегічне управління:** Теорії управління також розглядають питання стратегічного управління виробничими системами. Це включає в себе

розробку стратегій підприємства, аналіз ринку та конкурентів, планування розвитку та управління ризиками.

4. Оптимізація ресурсів: Ефективне управління виробничими системами передбачає оптимізацію використання ресурсів, таких як робоча сила, матеріали та обладнання. Теорії управління розглядають методи планування та розподілу ресурсів для досягнення найкращих результатів.

5. Управління якістю та інноваціями: Виробничі системи повинні дотримуватися стандартів якості та постійно вдосконалюватися, щоб залишатися конкурентоспроможними. Теорії управління надають інструменти для контролю якості та стимулювання інновацій.

6. Управління ризиками та стійкість: Однією з важливих аспектів управління є управління ризиками та забезпечення стійкості виробничих систем у випадку непередбачених обставин, таких як економічні кризи чи природні катастрофи.

Ця тема важлива для підприємців, менеджерів та економістів, оскільки допомагає розробляти стратегії та методики для підвищення продуктивності та прибутковості виробничих систем. Вона поєднує в собі теоретичні основи та практичні інструменти, що допомагають управляти складними економічними процесами на підприємствах і виробництвах.

Питання для обговорення:

1. Які основні принципи і методи теорій управління можна застосовувати для оптимізації виробничих процесів на підприємствах?

2. Які виклики та можливості приносить цифрова трансформація для економічного управління виробничими системами?

3. Як важливо розвивати стратегічні аспекти управління виробничими системами для забезпечення конкурентоспроможності підприємства?

4. Які роль та значення управління якістю виробничих систем в контексті забезпечення клієнтської задоволеності та відновлення репутації підприємства?

5. Які можливості і виклики пов'язані зі сталим розвитком та зеленою економікою у сучасних виробничих системах?

6. Як розробка і впровадження інновацій можуть покращити ефективність виробничого управління?

7. Які тенденції у сфері економічного управління виробничими системами очікувати в майбутньому і як підприємства можуть готуватися до них?

8. Які підходи до управління ризиками можна застосовувати для забезпечення стійкості виробничих систем у невпевнених умовах?

9. Як розвивати таланти та навички у сфері економічного управління виробничими системами серед молодих спеціалістів?

10. Які успішні приклади виробничих систем, які вдалились завдяки застосуванню сучасних теорій управління, ви можете навести?

Література до теми: [2-7].

Тема 6. Нейроекономіка, як стратегія розвитку суб'єктів господарювання

Мета: ознайомити студентів із нейроекономічними аспектами.

Нейроекономіка - це дисципліна, яка вивчає, як людський мозок обробляє інформацію та приймає економічні рішення.

Нейроекономіка - це недавня дисципліна, яка бере елементи з різних галузей дослідження, таких як: економіка, психологія, нейронаука та поведінкова економіка. Її головною метою - вивчити, як люди приймають рішення, пов'язані з економікою. Для цього, відходячи від класичного припущення про економіку, що агенти раціональні та приймають оптимальні рішення з урахуванням наявної інформації.

Нейроекономіка виникла в США у відповідь на очевидний факт, що багато людей, здається, приймають нераціональні економічні рішення. Є й інші фактори, такі як емоції, інтуїція, почуття, апатія тощо, які можуть вирішально вплинути на рішення, які приймають люди.

Нейроекономіка вивчає мозок, поведінку людини та прийняття рішень. Все це завдяки суміші різних дисциплін, таких як: економіка, психологія, поведінкова економіка тощо.

Так, наприклад, одна з процедур дослідження полягає в наступному: спостереження за мозком групи людей, коли вони розробляють різні ігри чи розумові вправи, розроблені економістами-експериментаторами. Потім неврологи вивчають, як впливав мозок (які ділянки або набори нейронів активувались) під час цих заходів за допомогою технологій візуалізації, таких як МРТ.

Група неврологів вивчала поведінку групи осіб у так званій "грі ультиматум". У цьому випадку гравець робить пропозицію іншому, і він повинен прийняти або відхилити.

Загальною тенденцією для людей без травм мозку було прийняття чесних пропозицій та відмова від несправедливих. Однак люди з ураженнями вентромедіальної префронтальної кори виявили тенденцію відхиляти більше пропозицій (справедливих і несправедливих).

Це цікавий приклад, оскільки він допомагає нам зрозуміти, які відділи мозку беруть участь у процесі прийняття рішень. Таким чином, ми можемо також знати, як на це можна впливати.

Базова модель

Відправною концепцією нейроекономіки послужила модель ухвалення найпростіших перцептивних рішень (Переведення погляду мавпи в сторону домінуючого руху точок на екрані монітору), запропонована М. Шадленом і В. Ньюсомом.

Згідно з цією «дифузною моделлю» процес перцептивних рішень починається з нейронів-детекторів, отримуючих інформацію («докази») про можливі альтернативи. Далі інформація поступає до нейронів-інтеграторів, які накопичують її в часі і, власне кажучи, ухвалюють рішення. Чим більше інформації інтегратор отримує від спеціалізованих детекторів, тим сильніше він активується, при цьому пригнічуючи за допомогою гальмівних синапсів

активність нейронів-інтеграторів, програмуючих альтернативне рішення. В цілому, активність системи інтеграторів відображає різницю між доказами на користь кожної з альтернатив. Рішення ухвалюється тоді, коли рівень активності (частота розрядів) одного з нейронів-інтеграторів перевищує «порог ухвалення рішень».

Перші нейроекономічні дослідження механізмів перцептивних рішень показали наявність подібних нейронів-інтеграторів в скроневих ділянках кори мозку мавп (LIP).

Кодування суб'єктивної цінності рішення

Класична економічна теорія пропонує, що ухвалення рішення про вибір тої чи іншої альтернативи відбувається раціонально і залежить від рівня суб'єктивної цінності/корисності.

Теорія максимізації очікуваної корисності припускає, що кожен індивід прагне максимізувати вигоду, обираючи альтернативу з найбільшою очікуваною корисністю. Традиційно, на створення моделей ухвалення рішення накладається обмеження важкості виразити корисність в абсолютних одиницях. Нейроекономіка намагається подолати дане обмеження, констатує, що корисність (суб'єктивна цінність) може бути об'єктивно описана значенням усередненої активності спеціалізованих популяцій нейронів, в першу чергу, ряду областей дофамінергічної системи: прилежного ядра (*nucleus accumbens*) і орбітофронтальної кори. Більш того, нейроекономічні дослідження показали, що суб'єктивна цінність при виборі альтернатив кодується нейронами прилежного ядра, а порівняння і інтеграція суб'єктивних цінностей відбувається в орбітофронтальній корі.

Результати нейроекономічних досліджень вплинули на виникнення нейромаркетингу — галузі нейроекономіки, сфокусованої на механізмах ухвалення рішень споживачами і вивчення впливу маркетингу.

Роль емоцій в ухваленні рішень

Однією з ключових тем нейроекономіки є вивчення ролі емоцій у процесах ухвалення рішень.

Антуан Бешара і Антоніо Дамаціо дослідили пацієнтів з пошкодженими ділянками мозку (орбітофронтальної кори та мигдалини), залучених в формування емоційних реакцій.

Дослідження показали, що такі пацієнти, не дивлячись на відносно високі коефіцієнти інтелекту, страждають серйозними порушеннями ухвалення рішень. Більш того, дані дослідження показали, що усвідомлення кращої альтернативи не означає її ухвалення: пацієнти з порушенням емоцій, усвідомлюючи наявність оптимального рішення, обирали гірше рішення через відсутність емоційної реакції на власні попередні помилки. Нейроекономіка активно досліджує взаємодію емоційних та раціональних нейробіологічних механізмів ухвалення рішень в рамках теорії «Дуалізму ухвалення рішень». Так нейроекономічні дослідження часового дисконтування, самоконтролю, реакцій на несправедливість в «Грі в Ультиматум» і при рішенні моральних дилем показали, що в залежності від того, відносна активність лімбічних (островкова кора, прилежне ядро, цингулярна кора й інші) чи когнітивних (дорсолатеральна

префронтальна кора й інші) ділянок мозку вище, рішення буде ухвалено емоційно або раціонально.

В цілому, раціонально система мозку дає можливість ухвалити оптимальне рішення, при умові наявності достатньої кількості часу, а емоційна система дозволяє ухвалювати більш швидкі і зазвичай цілком адекватні рішення.

Соціальна та економічна взаємодії

Одним з важливих завдань нейроекономіки є вивчення нейробіологічних основ соціальної та економічної взаємодії за допомогою. т.н. стратегічних ігор, моделюючих соціальні взаємовідносини та способи ухвалення індивідуальних рішень при взаємодії двох та більше індивідів. серед найпопулярніших стратегічних ігор, які використовують в нейроекономіці, варто відмітити "Гру в Ультиматум", "Дилему полоненого", "Довіру", "Повторну дилему полоненого". В найпопулярнішій стратегічній грі "Дилема полоненого" поведінка партнерів може бути як некооперативною, коли партнер діє виключно в своїх інтересах, не зважаючи на результат, отриманий іншим партнером, так і кооперативним, коли один партнер враховує інтереси іншого, можливо, в збиток своїм інтересам. Нейробіологічні дослідження показали, що односторонні некооперативна поведінка партнера активує островкову кору гравця, а взаємна кооперативна поведінка активує орбітофронтальну кору і прилежне ядро. Більш того, рівень реакції прилежного ядра на кооперацію партнера передбачує подальшу кооперацію гравця в наступних раундах гри. В цілому, ухвалення рішення про кооперацію зумовлено активністю орбітофронтальної кори і прилежного ядра, ділянок, залучених в кодування суб'єктивної цінності поведінки.

Питання для обговорення:

1. Гіпотеза ефективного ринку Юджина Фоми.
2. Ринок акцій. «Помилкове ціноутворення». Парадокси недооцінених акцій.
3. Співробітництво і координація.
4. Психофізіологія прийняття рішень в економіці.
5. Інформаційна модель роботи мозку.
6. Нейроекономіка як система методів фіксації мозкової активності.

Література до теми: [1-8].

Тема 7. Інституціональний та міждисциплінарний напрям соціально-економічних систем

Мета: ознайомити студентів з інституціональними та міждисциплінарними напрямками соціально-економічних систем .

Інституціональний та міждисциплінарний напрям соціально-економічних систем є комплексним підходом до вивчення та аналізу соціально-економічних явищ і процесів, що базується на сполученні інституціональних теорій та методів з різних наукових дисциплін. Ця тема розвивається в сучасних економічних та соціологічних дослідженнях і спрямована на зрозуміння впливу

інституцій на соціально-економічний розвиток та вирішення складних проблем сучасного суспільства.

Основні аспекти інституціонального та міждисциплінарного напрямку соціально-економічних систем включають такі елементи:

1. **Інституційні теорії:** Інституціональний підхід вивчає роль інституцій (правових, соціальних, економічних правил і норм) у формуванні індивідуальної поведінки та соціальних відносин. Він досліджує, як інституції впливають на розподіл ресурсів, розвиток ринків і створення правил гри в економіці.

2. **Міждисциплінарний підхід:** Цей напрям об'єднує знання та методи з різних наукових галузей, таких як економіка, соціологія, політична наука, антропологія, право, психологія тощо. Він використовує міждисциплінарний підхід для більш глибокого розуміння складних соціально-економічних явищ.

3. **Дослідження соціально-економічних систем:** Ця тема включає вивчення різних аспектів суспільства, такі як структура ринків, ролі інституцій у регулюванні економічних процесів, соціокультурні впливи на господарську поведінку, політичні процеси та вплив правових норм на економічну активність.

4. **Політика та розвиток:** В цьому напрямі розглядаються питання впливу інституційних структур на розвиток економічних систем та політичні процеси. Досліджуються питання влади, управління та прийняття рішень.

5. **Практичні застосування:** Інституціональний та міждисциплінарний підхід знаходить практичні застосування у вирішенні різних глобальних проблем, таких як боротьба з бідністю, розвиток сталих економічних систем, реформи в галузі освіти та охорони здоров'я.

6. **Аналіз інституційних реформ:** Дослідження роль інституцій у формуванні інноваційних моделей господарського розвитку та реформування системи управління.

Цей напрям дозволяє краще розуміти складні соціально-економічні явища, розвивати більш ефективні стратегії управління та вирішувати складні проблеми сучасного суспільства через поєднання теоретичних та практичних аспектів з різних галузей знань.

Питання для обговорення:

1. Які основні інституції визначають економічний розвиток сучасного суспільства, і як вони взаємодіють між собою?

2. Які приклади успішного впровадження інституціональних реформ в різних країнах можна навести? Які були основні результати цих реформ?

3. Як інституціональний підхід допомагає вирішувати глобальні проблеми, такі як боротьба з корупцією, забезпечення сталого розвитку та боротьба з бідністю?

4. Які виклики виникають при застосуванні міждисциплінарного підходу до вивчення соціально-економічних систем, і як їх можна подолати?

5. Які впливи мають інституції на господарську поведінку і інноваційність? Як це відображається на економічному розвитку?

6. Як інституціональні зміни впливають на політичні процеси і формування влади в суспільстві?

7. Які ризики пов'язані з впровадженням інституціональних реформ, і як їх можна мінімізувати?

8. Як можна сприяти співпраці між різними науковими дисциплінами для досягнення більш глибокого розуміння соціально-економічних систем?

9. Як інституціональний підхід може вплинути на розвиток освіти та охорони здоров'я в сучасному суспільстві?

10. Які можливості і виклики стоять перед науковцями та практиками, які застосовують інституціональні та міждисциплінарні методи у сфері соціально-економічних систем?

Література до теми: [2-7; 10; 12].

Тема 8. Моделі та прогнози соціальних процесів в економіці

Мета: ознайомити студентів з моделями та прогнозами соціальних процесів в економіці

Тема "Моделі та прогнози соціальних процесів в економіці" стосується використання математичних моделей та аналітичних методів для вивчення і прогнозування різних соціальних явищ і процесів у сфері економіки. Ця тема є важливою в сучасному науковому дослідженні та прийнятті управлінських рішень, оскільки вона дозволяє зрозуміти і передбачити динаміку ринків, споживацьку поведінку, зміни в соціальних структурах і багато іншого.

Основні аспекти теми "Моделі та прогнози соціальних процесів в економіці" включають такі поняття і практики:

1. **Математичні моделі:** Дослідники розробляють математичні моделі, які відображають соціальні явища та взаємодію факторів, що впливають на них. Ці моделі можуть бути диференціальними рівняннями, системами рівнянь, агентними моделями і так далі.

2. **Дані та статистика:** Для розробки моделей і проведення прогнозів необхідні великі обсяги даних і статистичний аналіз. Дослідники використовують дані з різних джерел, такі як соціальні опитування, економічні показники, дані про споживання тощо.

3. **Прогнозування економічних показників:** Використання моделей для прогнозування різних економічних параметрів, таких як ВВП, інфляція, безробіття, ринкові ціни тощо. Це допомагає урядам, бізнесу та іншим організаціям планувати стратегії та приймати рішення.

4. **Соціальні мережі і взаємодія:** Дослідження взаємодії між індивідами та групами в соціальних мережах та їх вплив на економічні процеси і рішення.

5. **Поведінкова економіка:** Дослідження людської поведінки і раціональності в контексті економічних рішень і споживацької активності.

6. **Ризики і нестабільність:** Аналіз соціальних ризиків і вимірювання нестабільності в економіці, включаючи фактори, такі як фінансові кризи і економічні зрушення.

7. **Політика та регулювання:** Використання моделей для оцінки ефективності різних економічних політик і регулювань.

8. Інновації та технології: Дослідження впливу інновацій і нових технологій на соціальні і економічні процеси.

9. Соціокультурні виміри: Розгляд аспектів культури, гендерних відмінностей та інших соціокультурних факторів, які впливають на економічну діяльність.

Питання для обговорення:

1. Які переваги та обмеження використання математичних моделей в соціально-економічних дослідженнях?

2. Які фактори впливають на точність прогнозування економічних показників, і як можна зменшити похибки прогнозів?

3. Як впливає розвиток технологій на здатність моделей передбачати економічні явища?

4. Які соціальні та культурні аспекти слід враховувати при створенні прогнозів економічних та соціальних процесів?

5. Які важливі соціальні та економічні проблеми можна було б вирішити за допомогою прогнозів та моделей?

6. Які основні методи інтеграції даних та статистики в моделі для прогнозування соціальних процесів?

7. Як відбувається взаємодія між соціальними мережами та економічними моделями у прогнозуванні?

8. Як визначити критичні фактори, які впливають на зміни в економічних та соціальних процесах?

9. Як можливості штучного інтелекту і машинного навчання впливають на розвиток прогностичних моделей у сфері економіки?

10. Як вирішити проблему забезпечення конфіденційності та захисту особистих даних при використанні великих обсягів інформації для прогнозів?

11. Як зміни в політичній ситуації впливають на точність економічних прогнозів?

12. Як можна застосовувати моделі та прогнози для вирішення проблем сталого розвитку?

13. Які ризики пов'язані з використанням прогнозів і моделей у процесі прийняття рішень на державному рівні?

14. Як зміни в економічних моделях можуть вплинути на розподіл ресурсів та соціальну справедливість?

15. Як ефективно враховувати негативні екологічні наслідки економічних процесів у прогнозах?

16. Які можливості для розвитку інтернаціональних прогностичних моделей у зв'язку з глобалізацією світу?

17. Як соціальні та економічні кризи впливають на ефективність прогнозів та моделей?

18. Як враховувати невизначеність та можливість несподіваних подій у соціальних та економічних моделях?

19. Як сприяти розвитку освіти та підготовці фахівців для роботи з моделями та прогнозами соціальних процесів?

20. Які практичні застосування прогностичних моделей можна запропонувати для різних сфер життя, включаючи бізнес, політику та соціальний розвиток?

Література до теми: [2-7].

Тема 9. Соціальний захист та поведінкові комунікації в мегаекономічному просторі

Мета: Вивчення основ соціального захисту та поведінкової комунікації в мегаекономічному просторі

Людина завжди була і залишається центральною фігурою економічної науки незалежно від типу досліджуваних економічних відносин. Метою усіх досліджень є пошук варіантів покращення життя людей, підвищення їх комфорту та рівня задоволення. Проте, незважаючи на це, усі економічні дослідження упускають людські якості, розглядаючи людину як раціональний суб'єкт економічних відносин.

Для врахування людської поведінки економісти протягом століть створювали певний формалізований опис, характеристику основних якостей і способу дій економічних агентів у процесі взаємодії з іншими економічними суб'єктами. Упродовж двох останніх століть науковці намагаються узагальнити і формалізувати основні закономірності в поведінці індивідів. Ці спроби знайшли своє відображення у концепціях використання моделі так званої «економічної людини».

Термін «людина економічна» застосовується до будь-якого суб'єкта, який у процесі своєї діяльності в різних формах взаємодіє в умовах ринку з іншими суб'єктами. Створення такої концепції було обумовлено необхідністю дослідження саме проблеми вибору і мотивації в процесі фінансово-господарської діяльності суб'єктів.

При цьому метою дослідження був не сам процес вибору, а був результат вибору, тобто модель «людини економічної» склалася не в результаті спеціального вивчення людини та її поведінки на ринку в різних ситуаціях, а була введена як апіорне припущення для потреб побудови економічної теорії. Відправною точкою у створенні моделі «людини економічної» стали праці представників англійської класичної школи, зокрема Адама Сміта. Вченим була висловлена ідея про продуктивність егоїзму за умови, що він реалізується в рамках ринкових відносин.

Основні теоретичні положення про «людину економічну», розроблені вченим, були взяті на озброєння представниками класичної школи економічної науки і не втрачають своєї актуальності і донині. Розглядаючи економічну природу людини, А. Сміт виділяв насамперед інтереси, спонукальні мотиви до господарської і комерційної діяльності, зазначаючи при цьому, що особистий інтерес індивіда відіграє основну роль у мотивації його економічної діяльності, а матеріальним носієм особистого інтересу є грошовий дохід (матеріальний зиск).

Тема "Соціальний захист та поведінкові комунікації в мегаекономічному просторі" об'єднує два важливі аспекти в сучасному економічному та

соціальному контексті: соціальний захист і роль поведінкових комунікацій у великих, складних економічних системах. Дозвольте розглянути кожен із цих аспектів більш детально:

1. Соціальний захист (Соціальна політика):

Соціальний захист - це система заходів і програм, які створюються національними урядами з метою забезпечення соціальної справедливості і підтримки громадян у важкі часи, такі як безробіття, хвороби, інвалідність або пенсійний вік. В мегаекономічному просторі, що включає великі країни і міжнародні економічні блоки, соціальний захист стає особливо важливим, оскільки розмір і складність економіки може мати значний вплив на благосостояння громадян.

2. Поведінкові комунікації (Брендинг і Маркетинг):

Поведінкові комунікації відносяться до способу, якими компанії і організації взаємодіють зі своїми клієнтами та громадськістю. У мегаекономічному просторі, де конкуренція є жорсткою і споживачі мають більше вибору, брендинг і маркетинг стають ключовими інструментами для позиціонування товарів і послуг, залучення клієнтів та підтримки репутації компанії.

Тепер давайте поглянемо на їхнє взаємозв'язок:

- **Соціальний захист і брендинг:** Великі компанії можуть брати участь у програмах соціального захисту, що підсилює їхню репутацію та відповідальність перед споживачами. Це може включати благодійність, захист довкілля, підтримку важливих суспільних ініціатив і т.д. Поведінкові комунікації грають важливу роль у тому, як ці зусилля сприймаються громадськістю.
- **Маркетинг і соціальний захист:** У мегаекономічному просторі маркетингові компанії можуть визначити цільові аудиторії та спеціалізовані ринки для продуктів та послуг, які пов'язані зі здоров'ям, освітою, безпекою і т. д. Поведінкові комунікації допомагають підкреслити важливість цих продуктів для споживачів і підвищити їхню свідомість.
- **Вплив соціального захисту на економіку:** Ефективний соціальний захист може впливати на споживчу поведінку та економічні рішення. Якість соціального захисту може визначити рівень довіри та стабільності у суспільстві, що може впливати на ринки і інвестиції.
- **Вплив маркетингу на споживачів і суспільство:** Маркетингові практики можуть впливати на споживачів та формування їхніх соціальних цінностей. Наприклад, успішні кампанії можуть вплинути на споживачів і змусити їх звернути увагу на питання екології, етики або соціальної відповідальності.

Питання для обговорення:

1. Як соціальний захист впливає на економічну стабільність і благополуччя суспільства?

2. Які види соціального захисту є найбільш важливими в мегаекономічному просторі і чому?

3. Які виклики стоять перед системами соціального захисту в умовах глобалізації та інтернаціоналізації економіки?

4. Як маркетингові стратегії можуть впливати на споживачів і формувати їхню соціальну свідомість?

5. Як соціальні комунікації можуть використовуватися для підвищення обізнаності громадськості щодо соціальних проблем і програм соціального захисту?

6. Як бренди та компанії можуть включати соціальні питання у свої бізнес-стратегії та сприяти соціальному захисту?

7. Як великі корпорації впливають на соціальні процеси і як це відображається на їхній репутації?

8. Які етичні аспекти використання поведінкових комунікацій у маркетингових кампаніях?

9. Які можливості та ризики пов'язані з використанням соціальних мереж для комунікацій та реклами в мегаекономічному просторі?

10. Як різні культури та соціальні цінності впливають на стратегії поведінкових комунікацій у різних частинах світу?

11. Які фактори впливають на ефективність маркетингових кампаній, спрямованих на підтримку соціального захисту?

12. Як поведінкові комунікації можуть допомогти підвищити усвідомленість споживачів щодо важливості соціальної відповідальності корпорацій?

13. Які сучасні тренди у маркетингу та комунікаціях можуть бути використані для підтримки програм соціального захисту?

14. Як соціальний захист впливає на розвиток та діяльність малих та середніх підприємств?

15. Які інструменти і технології допомагають компаніям взаємодіяти зі споживачами та громадськістю у справах соціального захисту?

16. Як бізнес може сприяти вирішенню соціальних проблем і водночас забезпечувати прибутковість?

17. Як екологічні питання та сталий розвиток впливають на маркетинг та соціальний захист?

18. Як можна сприяти поширенню інформації про соціальні програми та можливості соціального захисту серед населення?

19. Яким чином бренди можуть використовувати соціальні комунікації для створення позитивного враження про свою спільну відповідальність?

Література до теми: [1-8].

Тема 10. Соціальна та поведінкова взаємодія в економіці.

Мета: ознайомити студентів з соціальною та поведінковою взаємодією в економіці.

Економічна сфера є цілісною підсистемою (розглядаючи її відносно автономно від суспільства, ведуть мову про економічну систему) суспільства,

що охоплює всі види виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ і послуг, необхідних для життєдіяльності людей. До неї належать державні, кооперативні, приватні, акціонерні та інші форми підприємств і власності, різні типи економічної діяльності (виробнича, фінансова, торгова тощо), а також різні типи економічних відносин між індивідами, спільнотами (колективами, об'єднаннями, регіонами, державами тощо). За словами видатного американського економіста П. Самуельсона, економічна система суспільства (він називає її економічною організацією) покликана вирішувати такі взаємозалежні проблеми:

- які товари, послуги і в якій кількості виробляти;
- як, хто, завдяки яким ресурсам і на основі яких технологій має їх виробляти;
- кому адресовані ці товари і послуги, як вони будуть розподілені в суспільстві між різними групами людей.

Соціальна сфера — це відносини і взаємодія індивідів, соціальних груп, спільнот, що мають різне соціально-економічне становище в суспільстві. Вона характеризується різним відношенням до власності (підприємці та наймані працівники), до організації праці (керівники та підлеглі), до джерел доходів (прибуток, заробітна плата, гонорар, пенсія), різним рівнем доходів (багаті, бідні, злиденні).

На межі економічної та соціальної сфер внаслідок їх взаємодії виникають соціально-економічні процеси. Ядром і суб'єктом цих процесів є людина — особистість як елемент соціальних спільнот (професійних, демографічних, територіальних, етнічних та ін.), включена у систему економічних і соціальних відносин (діяльність щодо виробництва, розподілу, обміну матеріальних цінностей), а також міжгрупові соціальні взаємодії.

Усе це свідчить, що у сфері економіки взаємодіють не одномірні економічні індивіди, а соціально і психологічно багатогранні особистості, які поєднують у собі етнічні, політичні, культурні та інші аспекти, що виявляються у раціональній та ірраціональній поведінці. Процеси, які є ядром економічної системи, функціонують не тільки в економічній сфері, а й у багатьох інших підсистемах суспільства — політичній, соціо-культурній, соціальній, сімейно-побутовій. У цьому можна переконатися, аналізуючи вплив на економічну систему політичних, соціальних, культурних та інших факторів.

Соціальні функції економіки

Економіка розвивається разом із суспільством, породжується ним і водночас впливає на нього. У цьому виявляється її генетична функція. Матеріальні потреби становлять сукупність базових потреб особистості й формують цінності, ціннісні орієнтації, впливаючи на соціалізацію індивідів. У цих процесах реалізують себе ціннісно-нормативна та виховна функції економіки. Як соціальна система, що впливає на розвиток суспільних відносин, економіка виконує в суспільстві інтегративну функцію, що виражається у забезпеченні єдності інтересів працюючих, створенні соціально-економічних груп і верств. Однією з головних функцій економіки є регулятивна (збереження відносної цілісності суспільства) і творча (пов'язана з виробництвом засобів

подальшого розвитку суспільного й індивідуального життя). Адаптаційна функція економіки спрямована на забезпечення функціонування і розвиток виробництва, розподіл, обмін і споживання.

Ключові функції економіки зумовлюють нові соціальні процеси.

1. Підтримання і розвиток форм суспільного розподілу праці. Відбувається це шляхом відтворення трудових ресурсів, розподілу робочих місць і перерозподілу кадрів. Вона передбачає гнучкі та мобільні механізми кадрової політики. За сучасних умов відбувається інтенсивний перерозподіл кадрів, з'являються нові професійні групи, насамперед у приватному секторі, сфері обслуговування, торгівлі.

2. Посилення стимулів до праці та економічна зацікавленість її результатами. Хоча економічні фактори мотивації праці посідають одне з провідних місць, нерідко трапляються неадекватна оплата праці, затримання заробітної плати, що негативно впливає на трудову мотивацію працівників, активізує відплив кадрів, міграційні процеси.

3. Оновлення форм організації виробництва, систем стимулювання, пошук нових типів економічної поведінки.

Усе це впливає не тільки на власне економічні процеси, але й стимулює соціальні зміни в суспільстві, відкриваючи простір для нових соціальних ролей. Це свідчить, що економіка є одним з найвагоміших соціальних інститутів суспільства, суттєво впливає на соціальні відносини, спрямованість соціальних процесів, які є основою життєдіяльності суспільства. Економічні відносини визначають суспільне становище соціальних спільнот, їх соціальні зв'язки та особливості взаємодії.

Погляд на економіку як соціальний процес, соціальні механізми як рушійну силу цього процесу обумовлює багаторівневу систему категорій економічної соціології.

Основні поняття і категорії економічної соціології

Категоріальний апарат економічної соціології охоплює загальнонаукові, загальносоціальні та специфічні (виникли в соціології, відображають її підхід до суспільного життя) категорії. Головні з них: соціальний механізм розвитку економіки, економічна поведінка, економічна культура та ін.

Перший рівень — це найзагальніші категорії: «економічна сфера» і «сфера соціальних відносин». Вони характеризують суспільство на перетині його з економікою. До другого рівня належать категорії, що розкривають соціальний механізм розвитку економіки та окремих його фрагментів у регулюванні соціально-економічних процесів. За ними — категорії, що конкретизують зміст соціальних механізмів: «економічна свідомість», «економічне мислення», «соціально-економічні стереотипи», «економічні інтереси», «економічна діяльність», «економічна поведінка», «економічна культура».

Базовим для економічної соціології більшість учених вважає поняття «соціальний механізм розвитку економіки».

Соціальний механізм розвитку економіки — стійка система взаємодії соціально-економічних груп у сферах виробництва, розподілу, обміну і

споживання матеріальних благ і послуг, регульована історично сформованими в даній країні типом культури, системою управління і соціальною структурою суспільства. Рушійною силою його є соціально-економічні потреби та інтереси соціальних груп, що регулюють їх поведінку в сфері економіки. Дія його поширюється на всі фрагменти соціальної структури суспільства: класи і соціальні прошарки (підприємці, менеджери, робітники, селяни та ін.); різні рівні територіальної структури (країна, регіон, область, місто, район), а також організаційно-управлінської структури виробництва (відомства, об'єднання, підприємства, підрозділи). У кожному соціальному прошарку і на кожному рівні згаданих структур функціонують специфічні соціальні групи, здійснюються особливі види діяльності й поведінки, досягаються якісно і кількісно різні результати. Це дає змогу стверджувати, що в суспільстві діє кілька соціальних механізмів, що, взаємодіючи з основним соціальним механізмом регулювання економіки, вони визначають зміст, особливості, спрямованість економічної поведінки індивідів і груп, ефективність економічної діяльності. Вивчення соціального механізму розвитку економіки і його структурних компонентів спрямоване на підтримання його нормального функціонування, виявлення дисфункцій, протиріч і труднощів у розвитку економіки.

Уявлення про соціальний механізм розвитку економіки ґрунтується на тому, що результати економічного розвитку є наслідком не лише діяльності органів управління, а передусім діяльності й активності соціальних груп, які залежать від мотиваційного, статусного, культурного, управлінського регуляторів.

Дія цього механізму перетворює розвиток економіки на соціальний процес, який розглядають у вертикальному та горизонтальному ракурсах. Вертикальний ракурс реалізується стосовно різних рівнів територіальної структури суспільства (країна, регіон, область, місто, район), організаційної структури виробництва (відомство, об'єднання, підприємство, підрозділ). На кожному з них функціонують специфічні соціально-економічні групи, що здійснюють особливі види діяльності.

Горизонтальний ракурс виявляє себе через горизонтальні соціально-економічні взаємодії:

— у межах певного регіону, області, району (міста), між підприємствами й організаціями конкретних галузей виробництва;

— між різними соціально-демографічними і професійними групами, що займаються економічною діяльністю — робітниками, інженерами, підприємцями, менеджерами, селянами як у межах конкретної господарюючої одиниці, так і в ширших соціально-економічних сферах;

— між різними регіонами, областями, містами, галузями виробництва, соціально-демографічними і професійними групами країни.

Соціальний механізм, передаючи імпульси дії та розвитку зі сфери соціальних відносин в економічну й навпаки, створює соціальні умови для ефективного використання ресурсів виробництва (природних, фінансових, людських та ін.). Передавання цих імпульсів здійснюється через творчу

активність соціальних груп, які діють у системі економічних та соціальних відносин, мають певне становище в соціальній структурі суспільства.

Існування будь-якої системи передбачає впорядковану взаємодію суб'єктів господарської діяльності, галузей, соціальних груп і спільнот. Ступінь та особливості цієї впорядкованості визначають господарський устрій суспільства, який є цілісною і взаємозалежною системою норм, правил, інститутів, що визначають економічну діяльність суспільства. Елементи господарської системи визрівають або створюються завдяки цілеспрямованій діяльності економічних і політичних суб'єктів (уряду, парламенту, підприємств, об'єднань). Цілісність господарської системи забезпечує державна економічна політика, яка:

— створює загальні межі господарювання, встановлює правила економічної поведінки, необхідні обмеження у формі законів, інших норм;

— формує або сприяє формуванню соціально-економічних інститутів, що відповідають обраному господарському порядку (відносини власності, грошова і кредитна системи, податкове законодавство тощо).

Ці правила та норми повинні відповідати принципам існуючого господарського устрою, бути адекватними обраній моделі розвитку економіки (ринкова, планово-централізована, змішана).

Аналіз поняття «соціальний механізм» висвітлив спільні для всіх соціальних механізмів риси:

1. Основна їх функція полягає в регулюванні соціальних процесів відповідно до суспільних потреб.

2. Суб'єктом соціальних механізмів є певні соціальні групи, від взаємодії яких залежать особливості їх функціонування.

3. Соціальні механізми базуються на історично сформованих структурах (соціальні інститути) — сукупності соціальних норм, культурних зразків, що визначають стійкі форми економічної поведінки.

4. Соціальні механізми формуються на основі матеріальних і духовних (досвід історії) надбань.

5. Соціальні механізми містять керовані (легко піддаються впливам), слабо чи зовсім некеровані елементи, що мають вікову традицію (наприклад, демографічні процеси). Механізми, що регулюють їх, є надто інерційними і стійкими, оскільки норми і цінності, що регулюють демографічні відносини, змінюються протягом багатьох десятиліть.

6. Системність соціального механізму виявляється в наявності зовнішніх функціональних зв'язків із суспільством та внутрішніх зв'язків між елементами, що його утворюють.

Поняття «соціальний механізм розвитку економіки» конкретизується у процесі розгляду такої важливої категорії економічної соціології, як «економічна поведінка».

Економічна поведінка — система соціальних дій, пов'язаних з використанням різних за функціями і призначенням економічних цінностей (ресурсів) та зорієнтованих на одержання користі (вигоди, винагороди, прибутку) від їх обігу. Вона є своєрідною соціальною субстанцією усіх

процесів господарського життя суспільства, оскільки основою обороту економічних цінностей (благ, послуг, інформації) є численні, різноманітні за змістом індивідуальні, групові та масові акти поведінки людей з метою задоволення своїх потреб.

Особи, що виступають на ринку, формуються у конкретних і здебільшого подібних соціально-економічних умовах і тому виявляють здатність до типових форм поведінки. Всі соціальні суб'єкти, включені в економічну сферу, відрізняють коштовні речі від некоштовних; незважаючи на власні погляди, як правило, відстоюють особисті господарські інтереси; суб'єктивно оцінюють конкретні товари, але ці оцінки завжди пов'язані з об'єктивно існуючими цінами; здатні певною мірою передбачати, де їх очікує ймовірна вигода, а де — збитки; прагнуть, залежно від умов і здібностей, великих вигод, намагаються запобігти збиткам; здатні помилятися у розрахунках і діях.

Економічна поведінка як соціальний феномен є предметом вивчення як економічної науки, так і соціології, яка акцентує свою увагу на чинниках, умовах, соціальних інститутах, ситуаціях, а також на соціальних суб'єктах, що реалізують свої конкретні економічні інтереси. Тобто у полі зору соціології перебувають моделі соціальної поведінки щодо максимізації результатів і мінімізації витрат, а також соціокультурні інститути, що уможлиблюють чи обмежують раціональне використання економічних ресурсів (особистісних, технологічних, організаційних, фінансових, інформаційних). Отже, очікуваним результатом економічної поведінки є різні винагороди за дії, пов'язані з використанням і комбінацією економічних ресурсів.

Основою соціальної поведінки економічного типу є система норм і правил, закріплених юридично на державному рівні, у різних угодах між людьми, у традиціях повсякденного життя. Ці норми і правила можуть бути закріплені спеціальними законодавчими актами, у звичаєвому, природному праві, традиціях, соціальних звичках, стереотипах. Однак усі вони визначають порядок і допустимі межі соціальної поведінки суб'єктів, що прагнуть вигод.

Універсальною мотивацією суб'єктів економічної поведінки є формула: максимум винагороди за мінімум витрат. Однак цілком реалізувати цю формулу неможливо, нерідко діяльність приводить до непередбачених результатів. До того ж суб'єкти економічної поведінки діють у певній системі обмежень (лімітів), що вносить істотні корективи в їх плани і наміри.

Параметри економічної поведінки залежать від різних факторів, насамперед від задіяних економічних ресурсів. Тому існує кілька її класифікацій. Однією з найпоширеніших є класифікація, в основі якої — різні фази відтворювального циклу, відповідно до яких виділяють дистрибутивну (розподільчу), виробничу, обмінну, споживчу економічну поведінку.

1. Дистрибутивна економічна поведінка. Розглядає ринок як нескінченний процес перерозподілу величезної маси економічних ресурсів у сфері обміну та обігу, де безліч суб'єктів перманентно набувають і втрачають право контролю над певними благами. Дистрибутивні моделі демонструють різноманітні варіанти доступу до економічних ресурсів, контролю над ними. Залежно від ступеня доступу до ресурсів, контролю за одержанням вигоди від

їх обороту виділяють господарську, агентську, функціональну моделі дистрибутивної поведінки. Господарська модель характеризує економічну поведінку суб'єктів, що є власниками економічних ресурсів. Агентська модель реалізується суб'єктами економічної поведінки, які за дорученням власників забезпечують правовий, економічний та організаційний контроль над діями осіб, що мають доступ до об'єкта чужої власності. Функціональна модель властива суб'єктам, які використовують і отримують вигоду з економічних ресурсів, що належать іншим особам. Найтиповіші моделі дистрибутивної поведінки властиві особам, зайнятим за наймом, орендарям. Очевидно, що перелік названих моделей дистрибутивної поведінки не є вичерпним.

2. Виробнича поведінка. Пов'язана з нагромадженням, концентрацією матеріальних, технологічних, інтелектуальних, організаційних та інших ресурсів, поєднанням і комбінуванням з метою одержання конкретних благ і прибутку (доходу) від їх обігу на ринку.

3. Обмінна поведінка. Забезпечує рух різноманітних економічних благ (товарів, послуг, інформації) на ринку на основі обліку та порівняння їх цінностей.

4. Споживча поведінка. Забезпечує вилучення економічних благ з товарного обігу і присвоєння їх з метою задоволення потреб людини. Фаза споживання властива більшості суб'єктів економічної поведінки, що використовують ресурси.

Спонукальною основою економічної поведінки людини є потреби — об'єктивно зумовлені суспільними відносинами свідомі наміри людини (груп людей) досягти кращих умов життя. Потреба є чимось більшим, ніж мета; вона — установка на дію, підтверджений мотивами та стимулами намір, напрям дії. На основі потреб формується економічна свідомість.

Економічна свідомість — погляди, потреби, інтереси, ідеї, уявлення і переконання стосовно економічних процесів і явищ, ставлення до власності, економічної самостійності та ін. Взаємодія економічної свідомості, яка є внутрішнім чинником економічної діяльності, із зовнішніми чинниками (інституціалізованими формами економіки) складає соціальний механізм економічної діяльності та поведінки. Економічна свідомість базується на систематизованих наукових знаннях, заснованих на свідомому використанні соціально-економічних законів. З економічною свідомістю тісно пов'язане економічне мислення.

Економічне мислення — погляди та уявлення, породжені практичним досвідом людей, їх участю в економічній діяльності тощо. Ґрунтується воно на економічній практиці, будучи явищем нижчого рівня порівняно з теоретичною свідомістю. Якщо економічна свідомість пов'язана з пізнанням функціонування і розвитку соціально-економічних законів, то економічне мислення — із включенням людини в соціально-економічну практику. Це дає змогу розглядати економічне мислення як форму економічної свідомості в конкретній суспільній ситуації. Відповідно відсталість і нерозвиненість економічної свідомості зумовлює суперечливість економічного мислення, яке сприймає динаміку економічних відносин переважно емоційно.

У процесі пізнання реальних причин, корінних стимулів економічної діяльності й економічної поведінки людей використовують категорію «економічний інтерес».

Економічний інтерес — усвідомлена економічна потреба людини, груп, спільнот, об'єктивні спонукальні мотиви їх економічної діяльності. Визначається він місцем людини в економічній системі, еволюцією відносин економічної власності, сприяючи узгодженню взаємодії індивідів, груп, верств. Економічні інтереси, відображаючи роль конкретних суб'єктів у системі суспільного поділу праці, є об'єктивними, належать реальним суб'єктам, що вступають у відносини між собою. Їх структура настільки різноманітна, наскільки різноманітні суб'єкти господарських зв'язків. Вони змінюються із зміною ролі їх носіїв у суспільному поділі праці, стають рушійною силою суспільного розвитку економічних відносин. У взаємодії між собою, особливо щодо розподілу і споживання економічних ресурсів, суб'єкти дбають передусім про власні економічні інтереси, задовольняють свої потреби. Це є однією з передумов їх економічної поведінки.

Оскільки людині, спільноті властиве прагнення до задоволення зростаючих матеріальних потреб, це дає змогу прогнозувати їх економічну поведінку, на яку також впливають вічні загальнолюдські цінності, ментальність тощо. Адже насправді люди не настільки раціональні, їх вибору властивий і емоційний аспект.

У суспільстві, що перебуває на стадії трансформації, постійно відбувається інституціалізація економічних поглядів, утвердження економічних ролей і норм поведінки. Це пов'язано з утворенням нових організаційних структур, посад. Наприклад, у середині 90-х років в Україні з'явилися нові економічні ролі, натомість відійшло багато колишніх.

Економічні соціальні ролі — виконувані соціальними суб'єктами функції, які визначаються їх місцем у системі економічних відносин, пануванням певного типу економічних відносин. Вони залежать від системи власності, методів управління економікою, умовами економічної мобільності тощо. Аналіз економічних ролей різних соціальних суб'єктів потребує з'ясування категорії «економічна активність».

Економічна активність — вияв індивідуальності, самореалізації особистості у сфері виробництва обміну та споживання, рівень її економічної взаємодії із зовнішнім середовищем. Економічна соціологія послуговується і загальнонауковими категоріями, використовуючи їх як засіб опису економічної та соціальної сфер, соціального механізму розвитку економіки. Однією з них є категорія «власність», оскільки соціально-економічною основою функціонування будь-якої економічної системи є відносини власності.

Власність — соціологічна категорія, яка охоплює низку підсистем суспільних відносин (економічних, соціальних, правових, психологічних тощо), які прямо та опосередковано стосуються привласнення предметів природи у процесі праці та привласнення матеріальних і духовних благ. Власність є комплексом відносин, багатомірним і багатоступеневим явищем, яке формує соціально-політичну структуру суспільства. Розрізняють соціальні, політичні,

морально-психологічні та ідеологічні аспекти власності. Соціальний аспект її розкриває процес утворення і розвитку класів, взаємодію між ними залежно від відношення до засобів виробництва, способів отримання певної частки суспільного багатства. Реалізується він у взаємодії «людина—людина». Власність у юридичному трактуванні відтворюється системою зв'язків «людина—рід», відображаючи майнові відносини, свідомі, вольові взаємозв'язки юридичних і фізичних осіб щодо привласнення благ.

Складовими власності є відносини володіння, розпоряджання і користування. Володіння характеризує належність об'єкта власності конкретному суб'єкту, фактичне панування суб'єкта над об'єктом власності. Розпоряджання — це здійснюване власником або делеговане ним іншим економічним суб'єктам право прийняття управлінських рішень з приводу функціонування і реалізації об'єкта власності. Користування (використання) — процес виробничого застосування і споживання корисних властивостей об'єкта власності, створених за його участю благ.

Беручи за основу особливості відносин власності, розрізняють такі її форми: індивідуальну, колективну та державну власність. Носіями індивідуальної власності є індивіди, домашні (сімейні) господарства. Колективна власність реалізується через діяльність корпорацій, кооперативів, трудових колективів, релігійних і громадських об'єднань, організацій. Серед державних суб'єктів власності розрізняють загальнодержавні, територіально-регіональні (комунально-муніципальні служби тощо), галузеві (міністерства та відомства). Об'єктами державної власності є засоби виробництва, земля, її надра, рослинний і тваринний світ, робоча сила та результати її діяльності — предмети матеріальної та духовної культури, цінні папери, гроші тощо. Визначальними серед них є засоби виробництва. Саме власність на засоби виробництва характеризує сутність відносин власності.

Функціонування, пріоритетність певних форм, видів власності пов'язані з економічною політикою держави, яка встановлює певний господарський порядок, визначає економічні, правові, морально-психологічні межі його функціонування, постійно здійснює заходи для його підтримання, удосконалення, оновлення елементів відповідно до потреб економічної ситуації. Особливо важливою є економічна політика в суспільстві, що трансформується. Саме на такому етапі перебуває сучасне українське суспільство. Економічна політика виконує такі функції:

1. Створення економічних, правових, політичних, морально-психологічних умов, орієнтованих на надання кожному суб'єкту (індивіду, групі, організації та ін.) реальних можливостей для раціонального господарювання.

2. Регулювання системи прийняття господарських рішень, для того щоб засоби виробництва належали ефективним власникам, здатним раціонально і прибутково їх використовувати.

3. Забезпечення стабільних, максимально передбачуваних і сприятливих макроекономічних умов для господарської діяльності.

4. Створення умов і стимулів для ощадливого використання ресурсів,

виробництва якісних товарів і послуг.

5. Надання суб'єктам господарської діяльності інформації, забезпечення їм можливостей щодо одержання інформації, необхідної для складання і реалізації господарських програм і планів.

6. Реалізація раціональної політики доходів, спрямованої на подолання соціально-майнової диференціації за допомогою прогресивного оподаткування, забезпечення достатньої платоспроможності всіх верств і груп населення.

Отже, економічна соціологія як специфічна галузь соціологічного знання забезпечує цілісне вивчення економіки як складної системи, у якій функціонують соціальні суб'єкти економічної діяльності, від поведінки яких залежать кінцеві результати економічного розвитку. Активність соціальних суб'єктів залежить від стану і регулятивних можливостей економічної культури; місця і ролі соціальних груп у структурі економічних зв'язків; динаміки їх переміщення й ієрархії цієї структури; здатності специфічних соціальних механізмів регулювати економічні відносини.

Питання для обговорення:

1. Поведінкові пастки. Прокляття переможця. Ризик у здійсненні витрат.
2. Досягнення рівня беззбитковості.
3. Поведінка домашніх господарств щодо споживання непередбачуваного доходу.
4. Експерименти: яка ділова практика прийнятна для людей?
5. Сприйнята справедливість та залежність від фреймів. Цінність вираження справедливості для фірм.
6. Уникнення видимості несправедливого поводження.

Література до теми: [2-8].

3. ТЕМАТИКА САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Самостійна робота здобувача вищої освіти – це форма організації навчального процесу, за якої заплановані завдання виконуються здобувачем вищої освіти самостійно під методичним керівництвом викладача.

До завдань самостійної роботи, які запропоновані здобувачам вищої освіти, віднесено:

1. Вивчення лекційного матеріалу.
2. Робота з вивчення рекомендованої літератури.
3. Вивчення основних термінів, категорій та понять за темами навчального компонента.
4. Підготовка до практичних занять, дискусій, роботи в малих групах, тестування.
5. Контрольна перевірка кожним здобувачем вищої освіти особистих знань за запитаннями для самоконтролю.
6. Література до теми: [2-8].

4. ПЕРЕЛІК ТЕМ ДЛЯ НАПИСАННЯ РЕФЕРАТІВ

1. Коротка історія поведінкових досліджень.
2. Мікроекономічні підходи до соціальних та поведінкових процесів.
3. Соціально-політичні процеси галузевої взаємодії.
4. Макроекономічні концепції соціальної комунікації суб'єктів в економіці.
5. Міжнародні теорії економічного зростання у соціальних системах.
6. Метод гіпотетичного вибору. Метод опитування.
7. Застосування експериментальної методології в економіці.
8. Відмінності соціальної, поведінкова і неокласичної економіка.
9. Ринкові системи соціальної комунікації.
10. Вченні економічні систем у працях Адама Сміта, Даніель Канемана, Амоса Тверські, Річарда Талера, Дені Аріелі.
11. Теорія очікуваної корисності (Джон фон Нейман, Оскар Morgenштерн).
12. Приклади ситуацій, в яких теорія очікуваної корисності «не працює» (експериментальна спростування теорії очікуваної корисності – парадокси Бернуллі, Алле, Ельсберга).
13. Теорія перспектив Канемана і Тверські (теорія про поведінку гуманів).
14. Роль теорії перспектив в коригуванні ситуацій недостовірності теорії очікуваної корисності.
15. Основи теорії «проспектив»: ефект відображення і точки відліку (залежність цінності від точки відліку), уникнення втрат, нелінійне зважування ймовірностей. Цінність в теорії перспектив.
16. Приклади того, як працює теорія перспектив в реальному житті. «Страх втрат».
17. Евристика і суб'єктивні зміщення.
18. Ефект володіння соціальним капіталом
19. Поведінка людей, що не узгоджується з моделлю раціонального вибору. Евристичне правило і метод.
20. Передбачувані упередження Річарда Талера.
21. Передбачувані помилки людини. Помилки мислення (когнітивні помилки), пов'язані із впливом евристик (власного досвіду).
22. Обмежена раціональність (Герберт Саймон). Шум.
23. Несхильність до ризику, «спадна гранична корисність багатства» (Деніел Бернуллі).
24. Модель людини в поведінковій економіці – гуманістична людина.
25. Детермінанти поведінкової економіки: «неправильна поведінка», «ефект володіння» («фреймінг»), «чутливість до витрат», «корисність витрат», «ментальний облік», «корисність транзакції».
26. «Передбачувані помилки».
27. Емоційний інтелект.
28. Сутність та значення теорії ігор у формуванні стратегічного мислення. Раціональність і егоїзм в теорії ігор.
29. Рівновага Неша. Чиста та змішана стратегії рівноваги Неша.

30. Вирішення ігор методом зворотних міркувань.
31. Теорема про мінімакс.
32. Гра «Дилема в'язня» та її варіації. Вирішення дилеми в'язнів. «Битва статей».
33. Ігри на справедливість. Гра «Диктатор», гра «Ультиматум», гра «Покарання», гра «Суспільне благо».
34. Гіпотеза ефективного ринку Юджина Фоми.
35. Ринок акцій. «Помилкове ціноутворення». Парадокси недооцінених акцій.
36. Співробітництво і координація.
37. Соціальні стимули прийняття рішень в економіці.
38. Інформаційна модель роботи мозку.
39. Нейроекономіка як система методів фіксації мозкової активності.
40. Нейроекономіка як система дослідження суб'єктивного досвіду.
41. Методи нейроекономіки.
42. Нейроекономіка як система методів впливу на мозкову активність.
43. Базова концепція нейроекономіки – модель прийняття перцептивних рішень В.Ньюсамата М. Шадлена.
44. Фактори емоційного впливу.
45. Емоції та їх вплив на прийняття рішень, оцінку ризику та очікуваного доходу. Впливемоцій на вибір. Управління емоціями.
46. Нейромаркетинг. Нейрологія прийняття купівельних рішень.
47. Використання емоцій у рекламі.
48. Ефект «виринання».
49. «Фішинг».
50. Наука про щастя і наукові погляди Ієремії Бентама. Бентам як винахідник сучасної «політики, заснованої на фактах».
51. Неузгодженість вподобань у часі.
52. Міжчасовий вибір.
53. Гіперболічне дисконтування.
54. Самоконтроль.
55. Види фреймів. Лінгвістика фреймів.
56. Ментальний облік.
57. Чутливість до витрат багатих і бідних. Крива чутливості до витрат. Поведінкові реакції бідних і багатих споживачів.
58. Поведінкові пастки. Прокляття переможця. Ризик у здійсненні витрат.
59. Досягнення рівня беззбитковості.
60. Поведінка домашніх господарств щодо споживання непередбачуваного доходу.
61. Експерименти: яка ділова практика прийнятна для людей?
62. Сприйнята справедливість та залежність від фреймів. Цінність вираження справедливості для фірм.
63. Уникнення видимості несправедливого поводження.

5. ОЦІНЮВАННЯ ЗНАНЬ СТУДЕНТІВ

Політика викладача щодо студента

Відвідування занять є обов'язковим компонентом вивчення навчальної дисципліни. Про відсутність з поважних студенти зобов'язані доводити до відома викладача заздалегідь. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, карантин, міжнародна мобільність) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із деканатом та викладачем.

Політика щодо зарахування результатів формальної, неформальної та інформальної освіти. Результати навчання, здобуті шляхом формальної, неформальної та/або інформальної освіти, визнаються в ВНУ імені Лесі Українки шляхом валідації (https://vnu.edu.ua/sites/default/files/2021-02/Polozhennia_%20vyznannia_rezultativ_navchannia_formalnoi.pdf). Визнанню можуть підлягати такі результати навчання, отримані в неформальній освіті, які за тематикою, обсягом вивчення та змістом відповідають як освітньому компоненту в цілому, так і його окремому розділу, темі (темам), індивідуальному завданню, контрольній роботі тощо, які передбачені силабусом навчальної дисципліни:

Визнання результатів навчання, отриманих у неформальній та/або інформальній освіті, відбувається в семестрі, що передує семестру початку вивчення освітнього компонента, або першого місяця від початку семестру, враховуючи ймовірність не підтвердження здобувачем результатів такого навчання.

Політика щодо академічної доброчесності

Жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються. Усі письмові роботи перевіряються на наявність плагіату. Списування під час контрольних робіт та заліку заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування.

Політика щодо дедлайнів та перескладання

Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-2 бали). Перескладання модулів відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

6. ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ

На іспит виносяться основні питання, типові та комплексні задачі, ситуації, завдання, що потребують творчої відповіді та уміння синтезувати отриманні знання і застосовувати їх під час розв'язання практичних задач.

Питання та форма проведення іспит у повинні бути визначені у силабусі

Перелік питань на екзамен

1. Коротка історія поведінкових досліджень.
2. Мікроекономічні підходи до соціальних та поведінкових процесів.
3. Соціально-політичні процеси галузевої взаємодії.
4. Макроекономічні концепції соціальної комунікації суб'єктів в економіці.
5. Міжнародні теорії економічного зростання у соціальних системах.
6. Метод гіпотетичного вибору. Метод опитування.
7. Застосування експериментальної методології в економіці.
8. Відмінності соціальної, поведінкової і неокласичної економіки.
9. Ринкові системи соціальної комунікації.
10. Вчені економічних систем у працях Адама Сміта, Даніель Канемана, Амоса Тверські, Річарда Талера, Дені Аріелі.
11. Теорія очікуваної корисності (Джон фон Нейман, Оскар Моргенштерн).
12. Приклади ситуацій, в яких теорія очікуваної корисності «не працює» (експериментальна спростування теорії очікуваної корисності – парадокси Бернуллі, Алле, Ельсберга).
13. Теорія перспектив Канемана і Тверські (теорія про поведінку гуманів).
14. Роль теорії перспектив в коригуванні ситуацій недостовірності теорії очікуваної корисності.
15. Основи теорії «проспектив»: ефект відображення і точки відліку (залежність цінності від точки відліку), уникнення втрат, нелінійне зважування ймовірностей. Цінність в теорії перспектив.
16. Приклади того, як працює теорія перспектив в реальному житті. «Страх втрат».
17. Евристика і суб'єктивні зміщення.
18. Ефект володіння соціальним капіталом
19. Поведінка людей, що не узгоджується з моделлю раціонального вибору. Евристичне правило і метод.
20. Передбачувані упередження Річарда Талера.
21. Передбачувані помилки людини. Помилки мислення (когнітивні помилки), пов'язані із впливом евристик (власного досвіду).
22. Обмежена раціональність (Герберт Саймон). Шум.
23. Несхильність до ризику, «спадна гранична корисність багатства» (Деніел Бернуллі).
24. Модель людини в поведінковій економіці – гуманістична людина.
25. Детермінанти поведінкової економіки: «неправильна поведінка», «ефект володіння» («фреймінг»), «чутливість до витрат», «корисність витрат», «ментальний

облік», «корисність транзакції».

26. «Передбачувані помилки».

27. Емоційний інтелект.

28. Сутність та значення теорії ігор у формуванні стратегічного мислення.

Рациональність і егоїзм в теорії ігор.

29. Рівновага Неша. Чиста та змішана стратегії рівноваги Неша.

30. Вирішення ігор методом зворотних міркувань.

31. Теорема про мінімакс.

32. Гра «Дилема в'язня» та її варіації. Вирішення дилеми в'язнів. «Битва статей».

33. Ігри на справедливість. Гра «Диктатор», гра «Ультиматум», гра «Покарання», гра «Суспільне благо».

34. Гіпотеза ефективного ринку Юджина Фоми.

35. Ринок акцій. «Помилкове ціноутворення». Парадокси недооцінених акцій.

36. Співробітництво і координація.

37. Соціальні стимули прийняття рішень в економіці.

38. Інформаційна модель роботи мозку.

39. Нейроекономіка як система методів фіксації мозкової активності.

40. Нейроекономіка як система дослідження суб'єктивного досвіду.

41. Методи нейроекономіки.

42. Нейроекономіка як система методів впливу на мозкову активність.

43. Базова концепція нейроекономіки – модель прийняття перцептивних рішень В.Ньюсамата М. Шадлена.

44. Фактори емоційного впливу.

45. Емоції та їх вплив на прийняття рішень, оцінку ризику та очікуваного доходу. Впливемоцій на вибір. Управління емоціями.

46. Нейромаркетинг. Нейрологія прийняття купівельних рішень.

47. Використання емоцій у рекламі.

48. Ефект «виринання».

49. «Фішинг».

50. Наука про щастя і наукові погляди Ієремії Бентама. Бентам як винахідник сучасної

«політики, заснованої на фактах».

51. Неузгодженість вподобань у часі.

52. Міжчасовий вибір.

53. Гіперболічне дисконтування.

54. Самоконтроль.

55. Види фреймів. Лінгвістика фреймів.

56. Ментальний облік.

57. Чутливість до витрат багатих і бідних. Крива чутливості до витрат.

Поведінкові реакції бідних і багатих споживачів.

58. Поведінкові пастки. Прокляття переможця. Ризик у здійсненні витрат.

59. Досягнення рівня беззбитковості.

60. Поведінка домашніх господарств щодо споживання непередбачуваного доходу.

61. Експерименти: яка ділова практика прийнятна для людей?

62. Сприйнята справедливість та залежність від фреймів. Цінність вираження справедливості для фірм.

63. Уникнення видимості несправедливого поводження.

Таблиця 1

Шкала оцінювання знань здобувачів освіти за освітнім компонентом

Оцінка в балах	Лінгвістична оцінка	Оцінка за шкалою ECTS	
		оцінка	пояснення
90 – 100	Відмінно	A	Відмінне виконання
82 – 89	Дуже добре	B	Вище середнього рівня
75 - 81	Добре	C	Загалом хороша робота
67 -74	Задовільно	D	Непогано
60 - 66	Достатньо	E	Виконання відповідає мінімальним критеріям
1 – 59	Незадовільно	F	Необхідне перескладання

6. ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Основна література

1. Г.В. Назарова, С.Ю. Гончарова, Ю.В. Сотникова, Н.В. Аграмакова. Соціальна економіка : навчальний посібник Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. – 275 с.
2. Талер Річард. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення. Пер. с англ. Світлана Крикуненко. Київ: Наш формат. 2018. 464 с.
3. Білорус О.Г. Економічне обґрунтування нової статистичної парадигми. Економіка України. 2021. № 10. С. 92-94.
4. Данилишин Б.М., Степанюк Є.В. Необхідні кроки для розвитку економіки та банківського сектору України в період коронакризи та після її завершення. Економіка України. 2021. № 1. С. 3-23.
5. Мальська М. П., Пандяк І.Г. Організація наукових досліджень: навчальний посібник. К: ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури», 2017. 136 с.
6. Банден, Філ. Код зламано, або Наука про те, що змушує купувати. Пер. Юлія Кузьменко. Харків: 2017. 303 с. Перекладено за виданням: Barden Ph. Decoded: The Science Behind Why We Buy / Phil Barden. New York : JohnWiley & Sons, Inc.2013. 2013 р.
7. Angner Erik. A Course in Behavioral Economics. Second Edition. Macmillan Education UK, 2016.– 336 p.
8. Тарасевич В. М. Основи аксіології та праксеології економічної науки / В. М. Тарасевич, В. К. Лебедева Проблеми економіки та політичної економії. – 2020. – №1. – С. 7-26
7. Павлова О.М., Павлова К.В., Куденьчук А. Територіальні аспекти дослідження поняття соціально-економічного розвитку регіону. Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки: журнал. Луцьк. 2021. №1(25). С. 6-15.

Інформаційні ресурси

1. Бібліотека ім. В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>
2. Бібліотека ім. В.Г. Короленко. URL: <http://korolenko.kharkov.com/>
3. Студентська електронна бібліотека URL: <http://www.lib.ua-ru.net/>

Навчально-методичне видання

**Павлова Олена Миколаївна
Павлов Костянтин Володимирович
Більо Іван Олегович**

Соціальна та поведінкова економіка

Методичні рекомендації

Друкується в авторській редакції

Друк – Волинський національний університет ім. Лесі Українки.
43025, м. Луцьк, просп. Волі, 13.
Тираж 50 прим.