

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО ВГУ)

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Б1.В.ДВ.03.01 Поведенческая экономика

- 1. Код и наименование направления подготовки:** 38.03.02 Менеджмент
- 2. Профиль подготовки:** управление закупками и цепями поставок
- 3. Квалификация (степень) выпускника:** бакалавр
- 4. Форма обучения:** очная
- 5. Кафедра, отвечающая за реализацию дисциплины:**
кафедра экономики труда и основ управления
- 6. Составители программы:** Емельянова О. Я., к. п. н., доцент

Типовые оценочные средства и методические материалы, определяющие процедуры оценивания

1. Текущий контроль успеваемости

Контроль успеваемости по дисциплине осуществляется с помощью следующих оценочных средств: практических заданий, включающих теоретическую и практическую части, и контрольной работы.

Практические задания

Описание технологии проведения

Задания выполняются с целью закрепления теоретических знаний, полученных обучающимся в процессе прослушивания лекций и самостоятельной работы с учебником, научной литературой и нормативными документами

Практическое занятие 1

Обсуждение вопросов:

1. Объект, предмет и метод поведенческой экономики
2. Этапы становления науки
3. Общая структура поведенческой экономической теории
4. Рациональность: определение и классификация
5. Ранговая теория полезности
6. Косвенная теория полезности
7. Теория сожаления
8. Память, обучение, процесс познания и их влияние на экономику

Практическое занятие 2

Эксперимент Канемана-Кнетча-Талера с кружками.

Эксперимент Канемана-Тверски о выборе между потерями.

Поведенческая теория игр.

Кейс-стади

В своей статье, посвященной террористической деятельности и общественной реакции на нее, Гари Беккер и Ариэль Рубинштейн отмечают, что, несмотря на статистически малую вероятность погибнуть в результате террористического акта, террористические атаки оказывают значительное воздействие на поведение граждан. Например, объем пассажирских перевозок на внутренних авиалиниях США между августом и октябрём 2001 года снизился на 32%, и не восстанавливался еще несколько лет. Беккер сравнивает такую реакцию с поведением людей во время вспышек редких, но опасных болезней: например, «коровьего бешенства» и «птичьего гриппа» - при очень небольшой объективной вероятности заболеть, соответствующие продукты питания игнорировались массово. На первый взгляд, такое поведение свидетельствует о банальной переоценке людьми малых вероятностей «ужасных» событий, однако подробный анализ реакции граждан на теракты дает более богатую и интересную картину. 29 ноября 2001 года террорист-смертник взорвал себя на автобусе, направлявшемся в Тель-Авив. На протяжении следующего года в Израиле каждый месяц происходила в среднем одна такая атака, в результате чего, по расчетам Беккера и Рубинштейна, пассажиропоток сократился на 30%. Интересно, что при резком падении продаж билетов на одну-две поездки, продажи недельных и месячных проездных билетов изменились довольно мало: «завсегдатаи» не обращали на террористов внимания. Если предположить, что у каждого пассажира есть некий приемлемый уровень «ожидаемого ущерба» от теракта, то и те, кто ездит на автобусе дважды в месяц, и те, кто ездит на автобусе дважды в день, должны были бы сократить свое количество поездок в два раза - это отражало бы рост объективной вероятности пострадать от теракта. Вместо этого первые отказались от поездок вовсе, а вторые - почти не поменяли их число. Первое предположение исследователей - что у регулярных пассажиров автобуса просто нет другой альтернативы - было отвергнуто, когда Беккер и Рубинштейн обнаружили похожую реакцию на теракты у посетителей кафе в центре города, где также часто гремели взрывы.

Вопрос для обсуждения: как можно было бы объяснить описанную реакцию граждан на террористические акты с точки зрения теории перспектив?

Практическое занятие 3

Обсуждение результатов эксперимента, проведенного на прошлом семинаре. Иллюстрация с их помощью эффектов точки отсчета и избегания потерь. Проведение экспериментов: игра «Ультиматум», игра Диктатора. Социологический опрос о доверии к людям в целом, игра «Потерянный кошелек».

Кейс-стади

В американской жизни, атрибутами которой являются большие дома, большие автомобили и большие телевизоры с плазменными экранами, возникает новый большой феномен: самое значительное сокращение накоплений со времен Великой депрессии. Всего четверть века назад нормой считались накопления, составлявшие несколько десятков процентов от дохода. В 1994 году доля сбережений составляла около 5%. А к 2006 году эта доля в бюджетах американцев упала ниже нуля - до минус одного процента. Американцы не только перестали делать накопления, они стали тратить больше, чем зарабатывать. У европейцев дела обстоят значительно лучше - в среднем они направляют на сбережения 20% доходов. Для Японии этот показатель составляет 25%, для Китая - более 50%. Так что же происходит с Америкой?

Вопрос для обсуждения: перечислите основные причины такого поведения. С какими эффектами в поведенческой экономике они связаны?

Практическое занятие 4

Проведение эксперимента: игра «Общественное благо».

Обсуждение вопросов:

1. Как реклама влияет на предпочтения потребителей, на их желание искать информацию о товаре, и, в конечном счете, на цену товара и итоговую ситуацию на рынке?
2. Брендинг.

Задания для контрольной работы

1. Социальный портрет предпринимателя в современной России.
2. Механизмы массового финансового поведения (на примере финансовых пирамид).
3. Теория поколений: особенности экономического поведения поколения Y.
4. Теория поколений: особенности экономического поведения поколения Y.
5. Теория поколений: особенности экономического поведения поколения Z.
6. Поведенческие особенности принятия решений в условиях неопределенности и риска.
7. Теория игр как основа экономического взаимодействия.
8. Поведенческая теория фирмы.
9. Поведенческая теория потребления.
10. Восприятие и интерпретация информации человеком, их влияние на принятие экономических решений
11. Поведенческие эффекты экономического действия.
12. Экономические интересы и хозяйственная мотивация.
13. Множественность типов рациональности.
14. Различия средневекового и современного предпринимателя.
15. Социальные роли: предприниматель, мещанин и бюрократ.
16. Современная философия управления и концепции управления человеческими ресурсами.
17. Структура мотивации современного предпринимателя.
18. Структура мотивации современного менеджера.
19. Финансовое поведение и финансовая грамотность населения.
20. Экономическое поведение потребителей.
21. Экономическое поведение в домашнем хозяйстве.
22. Экономическое поведение бедных.
23. Экономическое поведение самозанятых лиц.
24. Экономическое поведение индивидуальных предпринимателей.
25. Экономическое поведение бизнес-ангелов.

Требования к выполнению заданий, шкалы и критерии оценивания

Контрольная работа выполняется письменно, сдается на проверку преподавателю. По результатам проверки проводится собеседование.

Для оценивания практических заданий и результатов контрольной работы используется шкала «зачтено», «не зачтено».

Критерии оценивания	Шкала оценок
---------------------	--------------

Выполнение задания, владение теорией и практикой поведенческой экономики не ниже удовлетворительного уровня	«зачтено»
Невыполнение задания, неудовлетворительное знание основ поведенческой экономики	«не зачтено»

2. Промежуточная аттестация

Промежуточная аттестация по дисциплине осуществляется с помощью следующих оценочных средств: перечень вопросов, контрольная работа.

Перечень вопросов к зачету

1. Сущность и методология поведенческой экономической теории
2. Этапы формирования поведенческой экономики
3. Концепция нерационального экономического агента.
4. Причины нерационального поведения.
5. Типы экспериментов: лабораторные, полевые, натурные.
6. Теория ожидаемой полезности и ее развитие.
1. Парадоксы выбора при отсутствии риска. Понятия готовности платить (willingness to pay) и принять предлагаемую цену (willingness to accept), эффект владения.
2. Парадоксы выбора в условиях риска. Теория перспектив.
3. Эвристика репрезентативности. Эвристика доступности. Якорение.
4. Содержание и принципы поведенческой теории игр.
5. Модели теории игр: эволюционные и психологические игры
6. Поведенческие эффекты в сфере трудовых отношений
7. Влияние поведенческих эффектов на общественный сектор.
8. Поведенческие эффекты в маркетинге
9. Понятие и виды рациональности
10. Истоки концепции рациональности: нормативный, дескриптивный и предписывающий аспекты
11. Нормативная теория рациональности
12. Субстанциональная и ограниченная рациональность
13. Методология экономического анализа: позитивистская и поведенческая экономика
14. Парадоксы и ограничения процесса индивидуального принятия решений
15. Теория ожидаемой полезности
16. Теория перспектив
17. Ранговая теория полезности
18. Косвенная теория полезности
19. Теория сожаления
20. Процедурные теории принятия решений
21. Теория социальных предпочтений.
22. "Справедливое равновесие" М. Рабина
23. Фирма в поведенческой экономической теории.
24. Методологическая основа поведенческой теории фирмы - модель ограниченной (Г. Саймона) или переменной (Х. Лайбенштейна) рациональности агента (человека)
25. Поведенческие методы тестирования ассоциаций с брендом

Перечень заданий для выполнения контрольной работы представлен в разделе 1.

Пример контрольно-измерительного материала

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой экономики труда и основ управления
_____ Дашкова Е.С.
_____.____.20__г.

Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Дисциплина Б1.В.ДВ.03.01. Поведенческая экономика
Курс 3
Форма обучения Очная
Вид аттестации Промежуточная
Вид контроля Зачет

Контрольно-измерительный материал № 1

1. Теория ожидаемой полезности и ее развитие.
2. Поведенческие эффекты в маркетинге

Преподаватель _____ О.Я. Емельянова

Описание технологии проведения

Обучающемуся выдаётся КИМ, содержащий два вопроса. Обучающийся записывает свой ответ или его план на бланках документов для проведения аттестации, затем устно излагает теоретические и практические аспекты вопросов.

Требования к выполнению заданий, шкалы и критерии оценивания

Для оценивания результатов обучения на зачете используется шкала «зачтено», «не зачтено».

Критерии оценивания	Шкала оценок
Информативные ответы на вопросы, владение теорией и практикой поведенческой экономики не ниже удовлетворительного уровня	«зачтено»
Отсутствие ответов на вопросы, неудовлетворительное знание основ поведенческой экономики	«не зачтено»