

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского»**

Институт экономики и предпринимательства

УТВЕРЖДЕНО
решением Ученого совета ННГУ
им. Н.И. Лобачевского
(протокол от 30 ноября 2022 г. №13)

Рабочая программа дисциплины

**«ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТОРГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

Уровень высшего образования
Бакалавриат

Направление подготовки
38.03.06 «Торговое дело»

Направленность образовательной программы
«Управление торговой и логистической деятельностью»

Квалификация (степень) выпускника
Бакалавр

Форма обучения
Очная, очно-заочная

Нижний Новгород

2023 год

Лист актуализации

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК

С.Д. Макарова

15 марта 2021 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2021-2022 учебном году на заседании кафедры торгового дела

Протокол от 04 марта 2021 г. № 3

Зав. кафедрой _____ О.В. Чкалова

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель президиума Ученого Совета ННГУ

14 декабря 2021 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2022-2023 учебном году на заседании президиума Ученого совета ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Протокол от 14 декабря 2021 г. № 4

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК

_____ 2023 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2023-2024 учебном году на заседании кафедры

Протокол от _____ 20__ г. № ____

Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК

_____ 2024 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2024-2025 учебном году на заседании кафедры

Протокол от _____ 20__ г. № ____

Зав. кафедрой _____

1. Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина Б1.В.07 «Институционально-поведенческие аспекты торговой деятельности» относится к части ООП направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело», формируемой участниками образовательных отношений.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	
УК-10. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	ИД-1 _{УК-10} Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике	ИД-1 _{УК-10} У1 (УК-10) Уметь исследовать экономико-управленческие проблемные ситуации в сфере торгового дела и принципы их развития через призму неоклассической и институциональной теории. 31 (УК-10) Знать условия применения современных концепций описания функционирования экономики и агентов при решении проблем торговой деятельности В1(УК-10) Владеть навыками обоснования решений проблем развития торговой деятельности на основе современных принципов и закономерностей, определяемых институциональной теорией.	<i>Доклад, Практическое задание, Творческое задание Тест</i>
	ИД-2 _{УК-10} Применяет экономические знания при выполнении практических задач; принимает обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	ИД-2 _{УК-10} У2 (УК-10) Уметь анализировать взаимодействия торгового предприятия с контрагентами с использованием теорий трансакционных издержек и контрактов; анализировать алгоритмы принятия финансовых решений рациональных и нерациональных потребителей 32 (УК-10) Знать теории трансакционных издержек и контрактов для их применения в торговой деятельности; поведенческую теорию финансов для понимания поведения современного потребителя и процесса принятия им решений о покупках В2(УК-10) Владеть навыками разработки направлений совершенствования взаимодействий торгового предприятия с	

		контрагентами и потребителями на основе теории трансакционных издержек и контрактов и навыками разработки алгоритмов взаимодействия торгового предприятия с потребителем на основе теории поведенческих финансов	
ПК-5. Способен реализовывать функции комплексного маркетинга организации	<p>ИД-1_{ПК-5} Реализует программы разработки новых, в т.ч. инновационных товаров</p> <p>ИД-3_{ПК-5} Реализует политику ценообразования организации, в т.ч. в сфере торговли</p> <p>ИД-5_{ПК-5} Реализует стратегию продвижения товаров в организации, в т.ч. в сфере торговли</p>	<p>ИД-1_{ПК-5} У1(ПК-5) Уметь анализировать взаимодействия с потребителями, контрагентами, конкурентами, в том числе в процессе реализации новых и инновационных товаров</p> <p>З1 (ПК-4) Знать ключевые положения анализа взаимодействия экономических агентов на основе теории игр</p> <p>В1 (ПК-4) Владеть навыками выбора институциональных решений (разработки правил, норм) в сфере взаимодействия с потребителями, контрагентами, конкурентами, в том числе при реализации новых и инновационных товаров.</p> <p>ИД-3_{ПК-5} У3 (ПК-5) Уметь формировать предложения по ценообразованию на основе понимания поведенческих аспектов принятия решений потребителей</p> <p>З3 (ПК-4) Знать поведенческие аспекты принятия решений потребителями (рационального и нерационального) для формирования предложений по ценообразованию</p> <p>В3 (ПК-4) Владеть навыками разработки ценовых предложений на основе анализа поведенческих аспектов принятия решений о покупках потребителями</p> <p>ИД-5_{ПК-5} У3 (ПК-5) Уметь анализировать варианты продвижения с учетом поведенческих аспектов потребительского выбора в условиях современной экономики</p> <p>З5 (ПК-5) Знать мотивационные ресурсы экономического поведения потребителей, принципы стимулирования как внешнего регулятора экономического поведения.</p> <p>В5 (ПК-5) Владеть навыками разработки стратегии продвижения товаров на основе анализа мотивационных ресурсов экономического поведения потребителей, принципов стимулирования как внешнего регулятора экономического поведения</p>	<p><i>Практические задания, Доклад Тесты</i></p>
ПК-6. Способен разрабатывать предложения по стратегии развития организации, в т.ч. коммерческой, маркетинговой,	ИД-1 _{ПК-6} Разрабатывает стратегические планы развития по направлению деятельности и бизнес-планов	<p>ИД-1_{ПК-6} У1 (ПК-6) Уметь анализировать направления развития торгового предприятия на основе использования институциональной теории фирмы</p> <p>З1 (ПК-6) Знать положения институциональной теории фирмы для разработки стратегических планов</p>	<p><i>Практические задания Тесты</i></p>

рекламной, логистической и (или) товароведной деятельности	организации	развития. В1 (ПК-6) Владеть навыками разработки стратегических планов развития торгового предприятия на основе институциональной теории фирмы	
	ИД-3 ПК-6 Разрабатывает стандарты, концепции, программы и методики	ИД-3 ПК-6 У3 (ПК-6) Уметь анализировать управленческие ситуации через призму институтов для разработки стандартов 33 (ПК-6) Знать принципы выработки норм, правил, стандартов, методов на основе принципов создания и функционирования институтов. В3 (ПК-6) Владеть навыками разработки стандартов, концепций, программ и методик на основе принципов создания и функционирования институтов	
	ИД-5 ПК-6 Обеспечивает взаимодействие субъектов товаропроводящей сети	ИД-5 ПК-6 У5 (ПК-6) Уметь анализировать взаимодействие субъектов товаропроводящей цепи с использованием институционального анализа и понимания источников оппортунистического поведения контрагентов 35 (ПК-6) Знать источники и методы борьбы с оппортунистическим поведением контрагентов. В5 (ПК-6) Владеть навыками организации взаимодействия субъектов товаропроводящей цепи на основе минимизации транзакционных издержек оппортунистического поведения	

3. Структура и содержание дисциплины

3.1 Трудоемкость дисциплины

	очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
Общая трудоемкость	4 ЗЕТ	4 ЗЕТ	___ ЗЕТ
Часов по учебному плану	144	144	-
в том числе			-
аудиторные занятия (контактная работа):	58	34	-
- занятия лекционного типа	28	16	
- занятия семинарского типа	28	16	
- контроль самостоятельной работы	2	2	
самостоятельная работа	50	74	-
Промежуточная аттестация – экзамен	36	36	-

3.2. Содержание дисциплины

		в том числе
--	--	-------------

Наименование и краткое содержание разделов и тем дисциплины	Всего (часы)			Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы										Самостоятельная работа обучающегося, часы				
				из них														
	Очная	Очно-заочная		Занятия лекционного типа			Занятия семинарского типа			Занятия лабораторного типа			Всего					
Очная				Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная				
Тема 1. Современные экономические концепции: эволюция для обеспечения эффективного анализа поведения и взаимодействия экономических агентов	8	14		2	2		2	2					4	4		4	10	
Тема 2. Теория игр и ее применение в институциональном анализе организации торговой деятельности	16	14		4	2		4	2					8	4		8	10	
Тема 3. Институциональные теории транзакционных издержек и контрактов: применение в торговом деле	20	22		6	4		6	4					12	8		8	14	
Тема 4. Целеполагание и развитие торговой деятельности на основе использования современной институциональной теории фирмы	16	14		4	2		4	2					8	4		8	10	
Тема 5. Поведенческая экономика: изменения в неоклассической теории для изучения поведения потребителей в ходе развития торговой деятельности	16	14		4	2		4	2					8	4		8	10	
Тема 6. Мотивация, мотивационные ресурсы, стимулирование, модель эффективного	16	14		4	2		4	2					8	4		8	10	

поведения потребителя в современных концепциях																	
Тема 7. Поведенческие финансы: применение в торговой деятельности	14	14		4	2		4	2				8	4		6	10	
Промежуточная аттестация – экзамен (36 часов)																	
Итого (включая КСИФР - 2 час и промежуточную аттестацию)	144	144		28	16		28	16				56	32		59	74	

Промежуточная аттестация проходит в виде экзамена, предварительная оценка по которому складывается в процессе оценки результатов выполнения творческих, практических заданий, наряду с традиционными ответами на вопросы (тесты) по программе дисциплины.

Тема 1. Современные экономические концепции: эволюция для обеспечения эффективного анализа поведения и взаимодействия экономических агентов

Концепция неоклассики. Проблемные точки неоклассики Проблемные точки неоклассики при применении в управленческой деятельности. Институциональная экономика: эволюция для создания современных управленческих моделей. Институты в управлении: ситуации, требующие создания институтов. Поведенческая экономика и ее применение в торговой деятельности, маркетинге.

Тема 2. Теория игр и ее применение в институциональном анализе организации торговой деятельности

Асимметричность информации и теория игр: учет и использование в современной управленческой практике.

Конфликтные ситуации в управлении и торговой деятельности: решение с использованием теории игр. Антагонистические и неантагонистические игры. Моделирование и решение ситуаций взаимодействий агентов в торговой деятельности с использованием инструментария теории игр. Анализ и решение практических ситуаций с целью поиска оптимальных решений, проектирования эффективных институтов.

Тема 3. Институциональные теории транзакционных издержек и контрактов: применение в торговом деле

Транзакционные издержки в управлении фирмой, взаимоотношениями с контрагентами и потребителями, включая торговую деятельность, маркетинг. Транзакционные издержки при проведении макроэкономической политики. Экономическая теория контрактов для минимизации транзакционных издержек в управлении фирмой, в том числе ее торговой деятельностью, маркетингом. Оппортунизм, его источники, направления по борьбе. Кейсы для анализа транзакционных издержек.

Тема 4. Целеполагание и развитие торговой деятельности на основе использования современной институциональной теории фирмы

Экономическая теория фирмы. Подходы к фирме (теории неоклассическая, бихейвиористская, предпринимательская, институциональная, эволюционная, сетевая). Эволюция к целеполаганию в современном управлении и торговой деятельности. Проблемы определения оптимального размера фирмы с учетом транзакционных издержек. Фирмы U и M типа. Модели целевой функции фирмы в ходе реализации торговой деятельности: модели максимизации продаж, роста, добавленной стоимости. Максимизация прибыли. Максимизация благосостояния акционеров. Рыночная добавленная стоимость (MVA), экономическая добавленная стоимость (EVA).

Тема 5. Поведенческая экономика: изменения в неоклассической теории для изучения поведения потребителей в ходе развития торговой деятельности

Корректировка предпочтений потребителя в поведенческой экономике. Эмоции (импульсивные покупки, ассоциативные связи, маркетинговые приемы), стереотипы, привычки, социальные нормы, контекст: влияние на потребительские предпочтения в ходе реализации торговой деятельности. Альтернативные оптимизации теории потребительского выбора: теория удовлетворения (Саймон), выбор по одному важному критерию. Цена и ее восприятие современным потребителем. Новые факторы, определяющие эластичность спроса потребителя: привычки, зависимости, статус. Шоки спроса. Ценообразование с учетом поведенческой экономики.

Тема 6. Мотивация, мотивационные ресурсы, стимулирование, модель эффективного поведения потребителя в современных концепциях

Мотивация в структуре поведения. Эволюция и обогащение поведенческих теорий. Современная трансформация мотивационно-поведенческих парадигм. Мотивация – как основа выбора экономического поведения. Мотивационные ресурсы экономического поведения. Нормы и ценности: влияние на поведение. Стимулирование как внешний регулятор экономического поведения. Институциональная среда как стимулятор экономического поведения. Интеллектуальный потенциал и экономика знаний с позиций поведенческой экономики. Модель эффективного поведения и ее использование в торговой деятельности.

Тема 7. Поведенческие финансы: применение в торговой деятельности

Рациональные и нерациональные финансовые решения потребителей: исследование в процессе торговой деятельности. Правило Байеса, теории ожидаемой полезности. Нерациональное поведение: когнитивные искажения и эвристики, теория перспектив, теория ментальной бухгалтерии. Рыночная неэффективность и ее учет в торговой деятельности. Арбитраж, пределы арбитража.

Практические занятия (семинарские занятия) организуются, в том числе в форме практической подготовки, которая предусматривает участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Практическая подготовка предусматривает выполнение творческих, практических заданий.

На проведение практических занятий (семинарских занятий) в форме практической подготовки отводится 8 часов.

Практическая подготовка направлена на формирование и развитие:

- практических навыков в соответствии с профилем ОП;
- планирование и принятие решений в области выбранной профессиональной деятельности и оценка их эффективности;
- управление торговой деятельностью предприятия (организации) на основе современных институциональных и поведенческих теории;
- управление развитием торговой деятельности;
- компетенции:

ПК-5. Способен реализовывать функции комплексного маркетинга организации;

ПК-6. Способен разрабатывать предложения по стратегии развития организации, в т.ч. коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной деятельности.

4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Тема 1. Современные экономические концепции: эволюция для обеспечения эффективного анализа поведения и взаимодействия экономических агентов

1) Доклад. Тематика докладов приведена в пункте 5. Эссе выполняется в объеме около 8 страниц (шрифт 12, интервал 1.5 пт). Структура аналогична структуре тезисов на научную конференцию: заголовок, автор и место учебы, краткая аннотация, ключевые слова;

актуальность выбранного направления, авторы, работающие в выбранном направлении; цель написания доклада и задачи (не менее 2), уточнение понятия, заявленного в заголовке, особенности описываемого явления, характеристика и примеры его практического применения; основные положительные и отрицательные стороны, выводы о перспективах дальнейшего распространения; литература (7-8 наименований, преимущественно научные статьи). Доклад оценивается по семибалльной шкале.

2) Тесты (см.п.5). Шкала оценивания - семибалльная. Минимальный порог прохождения теста – 56%.

Тема 2. Теория игр и ее применение в институциональном анализе организации торговой деятельности

1) Практическое задание (типовые задания см. п.5) Задание выполняет в письменной форме в размере не более 1-2 страниц. При необходимости сопровождается иллюстрациями. Шкала оценивания - семибалльная.

3) Тесты (см.п.5). Шкала оценивания - семибалльная. Минимальный порог прохождения теста – 56%.

2) Тема 3. Институциональные теории трансакционных издержек и контрактов: применение в торговом деле

1) Практическое задание (типовые задания см. п.5) Задание выполняет в письменной форме в размере не более страницы. При необходимости сопровождается иллюстрациями. Шкала оценивания зачет/незачет.

2) Творческое задание. Описание задания и алгоритм его выполнения приведен ниже (см. п.5). Творческое задание выполняется объемом до 7 страниц. В ходе выполнения задания необходимо аргументированно раскрыть все вопросы, обозначенные в тексте задания. Выполнение творческого задания позволит получить результат определенного этапа научного исследования. Творческое задание оценивается по шкале зачет/незачет.

3) Тесты (см.п.5). Шкала оценивания - семибалльная. Минимальный порог прохождения теста – 56%.

Тема 4. Целеполагание и развитие торговой деятельности на основе использования современной институциональной теории фирмы

1) Практическое задание (типовые задания см. п.5) Задание выполняет в письменной форме в размере не более страницы. При необходимости сопровождается иллюстрациями. Шкала оценивания - семибалльная.

2) Творческое задание. Описание задания и алгоритм его выполнения приведен ниже (см. п.5). Творческое задание выполняется объемом до 7 страниц. В ходе выполнения задания необходимо аргументированно раскрыть все вопросы, обозначенные в тексте задания. Выполнение творческого задания позволит получить результат определенного этапа научного исследования. Творческое задание оценивается по шкале зачет/незачет.

3) Тесты (см.п.5). Шкала оценивания -семибалльная. Минимальный порог прохождения теста – 56%.

Тема 5. Поведенческая экономика: изменения в неоклассической теории для изучения поведения потребителей в ходе развития торговой деятельности

1) Практическое задание (типовые задания см. п.5) Задание выполняет в письменной форме в размере не более 1-2 страниц. При необходимости сопровождается иллюстрациями. Шкала оценивания - семибалльная.

2) Тесты (см.п.5). Шкала оценивания -семибалльная. Минимальный порог прохождения теста – 56%.

Тема 6. Мотивация, мотивационные ресурсы, стимулирование, модель эффективного поведения потребителя в современных концепциях

1) Практическое задание (типовые задания см. п.5) Задание выполняет в письменной форме в размере не более 1-2 страниц. При необходимости сопровождается иллюстрациями. Шкала оценивания - семибалльная.

2) Тесты (см.п.5). Шкала оценивания -семибалльная. Минимальный порог прохождения теста – 56%.

Тема 7. Поведенческие финансы: применение в торговой деятельности

1) Практическое задание (типовые задания см. п.5) Задание выполняет в письменной форме в размере не более 1-2 страниц. При необходимости сопровождается иллюстрациями. Шкала оценивания - семибалльная.

2) Тесты (см.п.5). Шкала оценивания - семибалльная. Минимальный порог прохождения теста – 56%.

Контрольные вопросы и задания для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведены в п. 6.2.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используется электронный курс «Институционально-поведенческие аспекты торговой деятельности (Цветков М.А.)», <https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=10185>, созданный в системе электронного обучения ННГУ - <https://e-learning.unn.ru/>.

5. Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине (модулю),

Для прохождения промежуточной аттестации студенту следует

1) в течение семестра выполнить практические, творческие задания (по темам курса), подготовить доклад (по теме 1). Описание тем докладов, творческих, практических заданий приведены ниже. Каждая тема предполагает не более двух заданий. Каждая из письменных работ должна быть оценена по семибалльной шкале.

2) в конце семестра при промежуточной аттестации выполняются задания и выполняется итоговый тест. Вопросы, на основании которых строятся тестовые задания, а также примерные тестовые задания, задания для экзамена приведены ниже. Количество правильных ответов в тесте – не менее 56%.

5.1. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения)	Шкала оценивания сформированности компетенций						
	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
Знания	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки.	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок.	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок.	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки.

<u>Умения</u>	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки.	Продemonстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными незначительными недочетами, выполнены все задания в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<u>Навыки</u>	Отсутствие владения материалом. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки.	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрирован творческий подход к решению нестандартных задач

Шкала оценки при промежуточной аттестации

Превосходно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне, выше предусмотренного программой
Отлично	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «отлично»
Очень хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «очень хорошо»
Хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «хорошо»
Удовлетворительно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
Неудовлетворительно	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно», ни одна из компетенций не сформирована на уровне «плохо»
Плохо	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

5.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения.

5.2.1 Контрольные вопросы к экзамену

Вопросы	Код формируемой компетенции
1. Концепция неоклассики. Проблемные точки неоклассики при применении в управленческой деятельности.	УК-10
2. Институциональная экономика: эволюция для создания современных управленческих моделей. Институты в управлении: ситуации, требующие создания институтов.	УК-10
3. Поведенческая экономика и ее применение в управлении, в том числе маркетинговой деятельностью.	УК-10
4. Трансакционные издержки в управлении фирмой, включая торговую деятельность и маркетинг	УК-10
5. Трансакционные издержки при проведении макроэкономической политики.	УК-10
6. Экономическая теория контрактов для минимизации трансакционных издержек в управлении фирмой, в том числе ее торговой деятельностью и маркетингом.	ПК-6
7. Оппортунизм, его источники, направления по борьбе.	ПК-6
8. Асимметричность информации и теория игр: учет и использование в современной управленческой практике.	ПК-5
9. Конфликтные ситуации в управлении: решение с использованием теории игр.	ПК-5
10. Антагонистические игры и их использование в управлении фирмой и торговой деятельностью.	ПК-5
11. Неантагонистические игры и их использование в управлении фирмой и торговой деятельностью.	ПК-5
12. Экономическая теория фирмы.	ПК-6
13. Подходы к фирме (неоклассическая, бихейвиористская, предпринимательская теории)	ПК-6
14. Подходы к фирме (институциональная, эволюционная, сетевая теории).	ПК-6
15. Эволюция к целеполаганию в современном управлении и торговой деятельности.	ПК-6
16. Проблемы определения оптимального размера фирмы с учетом трансакционных издержек. Фирмы U и M типа.	ПК-6
17. Модели целевой функции фирмы в ходе реализации торговой деятельности: модели максимизации продаж, роста, добавленной стоимости.	ПК-6
18. Максимизация прибыли. Максимизация благосостояния акционеров. Рыночная добавленная стоимость (MVA), экономическая добавленная стоимость (EVA).	ПК-6
19. Корректировка предпочтений потребителя в поведенческой экономике.	ПК-6
20. Эмоции (импульсивные покупки, ассоциативные связи, маркетинговые приемы), стереотипы, привычки, социальные нормы, контекст: влияние на потребительские предпочтения в ходе реализации торговой деятельности.	ПК-6
21. Альтернативные оптимизации теории потребительского выбора: теория удовлетворения (Саймон), выбор по одному важному критерию. Цена и ее восприятие современным потребителем.	ПК-6
22. Новые факторы, определяющие эластичность спроса потребителя: привычки, зависимости, статус. Шоки спроса.	ПК-6
23. Ценообразование с учетом положений поведенческой экономики.	ПК-5
24. Мотивация в структуре поведения. Эволюция и обогащение поведенческих теорий. Современная трансформация мотивационно-поведенческих парадигм.	ПК-5
25. Мотивация – как основа выбора экономического поведения. Мотивационные ресурсы экономического поведения.	ПК-5

26. Нормы и ценности: влияние на поведение. Стимулирование как внешний регулятор экономического поведения.	ПК-6
27. Институциональная среда как стимулятор экономического поведения.	ПК-6
28. Интеллектуальный потенциал и экономика знаний с позиций поведенческой экономики.	ПК-5, ПК-6
29. Модель эффективного поведения и ее использование в торговой деятельности.	ПК-5, ПК-6
30. Рациональные и нерациональные финансовые решения потребителей: исследование в процессе торговой деятельности. Правило Байеса, теории ожидаемой полезности.	УК-10
31. Нерациональное поведение: когнитивные искажения и эвристики, теория перспектив, теория ментальной бухгалтерии.	УК-10
32. Рыночная неэффективность и ее учет в торговой деятельности.	УК-10
33. Арбитраж, пределы арбитража.	УК-10

5.2.2. Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенции (УК-10)

1. С точки зрения неоинституционализма с позиций контроля поведению экономических агентов свойственны следующие черты:

- А) абсолютная рациональность;
- Б) ограниченная рациональность и оппортунизм;**
- В) стремление к полной эффективности;
- Г) принцип минимизации затрат.

2. Что определяет издержки контроля с позиции размера фирмы:

- А) максимальный размер;**
- Б) минимальный размер;
- В) нижнюю границу фирмы;
- Г) оптимальный размер.

3. Что из позиций неоклассики корректируется в современных теориях поведенческой и институциональной экономики:

- А) Условие полностью рационального поведения индивида;**
- Б) Наличие факта зависимости спроса от цены;
- В) Набор предпочтений индивида при осуществлении потребительского выбора;**
- Г) Наличие факта эластичности спроса по цене.

4. Неоклассическая теория рассматривает случаи выбора потребителя, принимая во внимание нестабильность предпочтений.

- А) Верно;
- Б) Неверно.**

5. Какие утверждения не относятся к контрактной теории фирмы?

- А) Институт, связанный с распределением риска;
- Б) Фирма - сеть внешних контрактов;**
- В) Наличие формальных и неформальных соглашений участников процесса деятельности фирмы;
- Г) Рынок и фирма - альтернативные способы заключения контрактов.

6. При потребительском выборе в соответствии с положениями поведенческой экономики, как правило, не могут использоваться стратегии:

- А) Теории удовлетворения;

- Б) Выбора по одному критерию;
- В) Выбора по ряду критериев на основе полной информации (оптимизации);**
- Г) Выбор на основе контекста;
- Д) Выбор на основе социальных норм.

5.2.3. Типовые творческие задания для оценки сформированности компетенции (УК-10)

Творческое задание 1

Проанализируйте транзакционные издержки в своей деятельности как физического лица, бакалавра (обучающегося) и потенциального работника предприятия на основе приведенного ниже плана.

1. Идентификация транзакционных издержек (с указанием их вида по любым классификациям, приведенным в лекции) магистранта в повседневной жизни. Описание их воздействия на принятие решений в повседневной жизни.

2. Идентификация транзакционных издержек (с указанием их вида по любым классификациям, приведенным в лекции) предприятия, на котором студент планирует проходить практику, проводить исследования для выпускной квалификационной работы (желательно с указанием видов деятельности предприятия, где возникают транзакционные издержки). Студент может проанализировать на предмет идентификации транзакционных издержек любое предприятие, деятельность которого ему знакома.

3. Влияние транзакционных издержек на процесс продаж предприятия (описание мнения о том, какие виды транзакционных издержек, по мнению студента, в наибольшей степени оказывают влияние на процесс продаж и должны учитываться в процессе управления на предприятии, выбранном в п.2).

4. Итоговый вывод студента о том, как знание им категории и способность идентификации видов транзакционных издержек может помочь при принятии решений в повседневной деятельности, в процессе участия (настоящего или потенциального) в управлении предприятием, в научной деятельности.

Творческое задание 2

Название задания: «Применение теории контрактов в торговой деятельности»

1. Приведите примеры по различным видам контрактов (желательно привести примеры различных видов контрактов), которые заключаете Вы или с Вами в Вашей повседневной жизни и торговая организация (в процессе торговой деятельности), в которой Вы проходили практику (или известная Вам организация). Обоснуйте отнесение контракта к тому или иному виду (на основе анализа ключевых характеристик, обстоятельств заключения контракта и ресурсов, на передачу которых заключается контракт).

2. Проанализируйте один из приведенных ранее контрактов на предмет возможности появления оппортунистического поведения. При анализе используйте варианты различных типов информационной асимметрии, которые могут возникнуть в силу условий контракта.

3. Дайте рекомендации, каким образом можно преодолеть и учесть (при подготовке к заключению (в том числе на этапе выбора контрагента), составлении условий и заключения контракта (формального или неформального) и после его заключения возможный оппортунизм контрагента (или убедить контрагента в отсутствии оппортунизма у Вас или представителей Вашей фирмы). Опишите Ваше видение возможности использования теории контрактов в торговой деятельности, включая маркетинг, процесс управления логистической деятельностью.

Творческое задание 3

Необходимо подготовить аналитическую записку «Транзакционные издержки в российской экономике в 2021 году»

Структура записки:

Анализ издержек ex ante в российской экономике (или иной экономике, выбранной студентом) на основе информации рейтинга Мирового Банка Doing Business 2021 по ссылке www.russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2021 и информации Федеральной службы статистики по ссылке www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/#

По информации необходимо рассчитать:

1. разницу в днях по длительности процедур, определяющих издержки ex ante между выбранной строкой и лидером рейтинга
 2. среднедневной оборот одной организации в России (частное общего оборота всех организаций/ общего количества зарегистрированных организаций/ количества дней в году)
 3. количество зарегистрированных организаций за 2020 год в российской экономике.
- Произведение п.1*п.2*п.3 даст величину издержек ex ante.

5.2.4. Темы докладов для оценки сформированности компетенций

5.2.4.1 Темы докладов для оценки сформированности компетенции УК-10

1. Роль институтов в управлении фирмой.
2. Использование поведенческой экономики в управлении фирмой, в том числе в маркетинге.
3. Оптимальный размер современной фирмы в условиях цифровизации.
4. Концепции потребителя: от человека социологического к экономическому. Факторы влияющие на рациональность поведения.
5. Стратегический анализ фирмы в процессе управления ее конкурентоспособностью
6. Показатели экономической и рыночной добавленной стоимости современной фирмы: направления использования в стратегическом управлении.
7. Факторы успешных контрактных отношений.
8. Трансакционные издержки в маркетинговой деятельности в условиях цифровизации экономики.
9. Трансакционные издержки при проведении макроэкономической политики: направления снижения трансакционных издержек в экономике.

Критерии оценки доклада:

Оценка	Уровень подготовки
Превосходно	Доклад соответствует выбранной теме, обучающийся ссылается на авторитетных авторов, использует достоверные источники информации. Обучающийся аргументированно отстаивает свою точку зрения по всему спектру затрагиваемых проблем. Презентация отвечает критериям аналитичности, информативности. Обучающийся способен выразить идею ясно, сделать необходимые выводы.
Отлично	Доклад соответствует выбранной теме, обучающийся ссылается на авторитетных авторов, использует достоверные источники информации. Обучающийся высказывает свою точку зрения по всему спектру затрагиваемых проблем. Презентация отвечает критериям аналитичности, лаконичности, информативности. Обучающийся способен выразить идею ясно, сделать необходимые выводы.
Очень хорошо	Доклад соответствует изучаемой теме, обучающийся корректно излагает идеи современных авторов. Однако авторская позиция просматривается с трудом. Работа перегружена информацией общего характера. Обучающийся способен выразить свою точку зрения. Выводы дают целостного представления о проделанной работе.
Хорошо	Доклад соответствует изучаемой теме, обучающийся корректно излагает идеи современных авторов. Однако авторская позиция просматривается с трудом. Работа перегружена информацией общего характера. Обучающийся способен выразить частные суждения, но не поднимается до обобщений. Выводы фрагментарны и не дают целостного

	представления о проделанной работе.
Удовлетворительно	Доклад соответствует изучаемой теме, но не в полной мере раскрывает ее, обучающийся не ссылается на авторитетных авторов, использует недостоверные источники информации. Обучающийся с трудом выражает свою мысль, выводы не вытекают из сказанного.
Неудовлетворительно	Доклад не в полной мере соответствует изучаемой теме, не в полной мере раскрывает ее, обучающийся не ссылается на авторитетных авторов, использует недостоверные источники информации. Обучающийся с трудом выражает свою мысль, выводы не вытекают из сказанного.
Плохо	Доклад не соответствует изучаемой теме или не раскрывает ее

5.2.5. Типовые практические задания для оценки сформированности компетенции УК-10

Практическое задание 1

Определить причину возникновения трансакционных издержек и их величину в случае с использованием труда бухгалтера.

Бухгалтеру нужно покрасить свой дом. Для этого он может нанять начинающего маляра, который покрасит дом за 30 рабочих часов и просит за работу 1200 р. Жена предлагает нашему бухгалтеру покрасить дом самому. Мотивирует она это тем, что бухгалтер в молодости был неплохим маляром. Он затратит на покраску 20 ч и сэкономит семье деньги. Бухгалтер завален работой и обычно зарабатывает 100 р. в час. Поэтому он отказывается сам красить дом, ссылаясь на экономическую целесообразность. Кто прав и почему? Какова цена правильного выбора?

Практическое задание 2

Допустим, что квалифицированный программист, выполняющий заказы на домашнем персональном компьютере, может за каждый час работы по своей специальности в среднем заработать 50 р. Предположим, что ему необходимо сделать ремонт собственной квартиры. Если он возьмется за дело сам, то это отнимет у него 40 ч, к тому же он не испытает большого удовольствия от работы. Программист может нанять профессионала-ремонтника, заплатив за каждый час его работы 40 р. Профессионал справится с ремонтом за 30 ч.

а) Что выгоднее для программиста: покрасить все стены самому или пригласить маляра? Подтвердите ответ расчетами.

б) Допустим, что у нас есть информация о других альтернативах маляра: его хочет нанять сосед за 68 р. в час. Предположим также, что ремонт в квартире программиста нужно провести в ближайшие пять дней. Как эта информация повлияет на решение программиста?

Практическое задание 3

При постройке дачного домика много сил и времени уходит на поиск материалов и дешевых услуг строителей. Ожидаемая цена строительства с учетом удачного поиска дешевых ресурсов составляет 50 тыс. р.

а) Стоит ли застройщику тратить на поиск дешевых ресурсов 60 дней, если:

- не искать дешевые ресурсы, то строительство обойдется на 25% дороже;
- за эти 60 дней застройщик может заработать 10 тыс. р.

б) Сколько должен стоить дешевый вариант строительства, чтобы поиск дешевых ресурсов был нерациональным?

Критерии оценки практических заданий (задач)

Оценка	Уровень подготовки
Превосходно	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, студент отвечает четко и

	последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала.
Отлично	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, студент отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала
Очень хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, студент отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
Хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но студент показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
Удовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), но студент допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала
Неудовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), студент дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий.
Плохо	Задание не выполнено, студент демонстрирует полное незнание материала

5.3.1. Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенции (ПК-5)

1 При проведении оценки действий лица, принимающего управленческое решение, требуется применение теории игр в связи с тем, что решения затрагивают других людей и необходимо усиление позитивного или ослабления негативного эффекта.

- А) Верно;
- Б) Неверно.

2 Выбор игроком нескольких вариантов действий в рамках одной стратегии называется

- А) Активная стратегия;
- Б) Чистая стратегия;
- В) Смешанная стратегия;
- Г) Многовариантная стратегия.

3 Какое поведение связано с наименьшим отклонением от выигрыша в состоянии равновесия?

- А) Нерациональное;
- Б) Отклоняющееся;
- В) Инновационное;
- Г) Оптимизирующее.

4 В ходе деятельности по управлению риском руководитель бизнеса увеличил резервный фонд, который связан с возможностью выплаты долга по кредиту в случае

сезонного колебания спроса. В данном случае применено (назовите термин, отвечающий на вопрос "что?")

Ответ: _____

5 Решение антагонистической игры при планировании бизнес-решения однозначно найдено, когда:

- А) найдены максимальные выигрыши игроков;
- Б) найдены максиминные и минимаксные стратегии;
- В) найдены верхняя и нижняя цена игры;
- Г) применены принципы минимакса и максимина с учетом побудительных мотивов игроков соблюдения выбранных стратегий.

6. Соблюдение принципа оптимальности при принятии бизнес-решения на основе теории игр связано:

- А) с нерациональными действиями игроков;
- Б) с применением игроками стратегий максимизации результата;
- В) с применением игроками стратегий обеспечения беспроигрышных стратегий;
- Г) с применением игроками безрисковых стратегий с учетом принципов минимакса и максимина.

7 Сознательный выбор игроком одного из возможных действий - это (впишите 2 слова через 1 пробел):

Ответ: _____

8 К факторам, которые могут приводить к солидарному поведению не относится:

- А) Антагонистический характер игры;
- Б) Выгодность для сторон;
- В) Этичность поведения (отношение общества);
- Г) Принуждение внешней стороны.

5.3.2. Типовые практические задания/задачи для оценки сформированности компетенции (ПК-5)

Практическое задание 4

Пусть фирма А стремится нарушить монополию фирмы Б на выпуск определенного продукта. Фирма А решает, стоит ли ей входить на рынок, а фирма Б — стоит ли ей снижать выпуск в том случае, если А все же решает входить. В случае неизменного выпуска на фирме Б обе фирмы в проигрыше, если же фирма Б решает снизить выпуск, то она «делится» своей прибылью с А. Найти в данной ситуации все равновесия

Матрица игры (платежная матрица) задания №1

Стратегии А	Стратегии Б	
	Не снижать выпуск	Снижать выпуск
Входить на рынок	-3 : -2	4 : 4
Не входить на рынок	0 : 10	0 : 10

Алгоритм решения:

1 Определить доминирующие стратегии каждого из игроков. Найти соответствие. В ситуации доминирующих стратегий нет.

2 Определить кривые реакций игроков. Найти наилучшие ответы на стратегии Б игрока А. Найти точку равновесия по Нэшу.

3 Определить механизм нахождения равновесия по Штакельбергу для начинающего первым игрока А. Механизм нахождения равновесия по Штакельбергу для начинающего первым игрока В. Найти равновесие по Штакельбергу.

4 Найти равновесие по Парето. Определить возможные совпадения равновесий.

Практическое задание 5

Игроки А и Б попали в конфликтную ситуацию (игра), при этом игра является антагонистической.

Игрок А знает, какие стратегии ему можно применять в ходе решения конфликта (игры). Игрок А знает, какие стратегии игрок Б может применить во время конфликта (игры).

Игрок Б знает, какие стратегии ему можно применять (и это знание совпадает с тем, о чем думает игрок А) в ходе решения конфликта (игры). Игрок Б знает, какие стратегии игрок А может применить во время конфликта (игры).

Также оба игрока знают, что решение о стратегии они будут принимать одновременно и делать ход.

У игроков есть возможность делать только по одному ходу.

Игрок А может применять стратегии А1, А2, А3. Игрок Б может применять стратегии Б1, Б2, Б3.

Оба игрока действуют рационально и с минимальным риском для себя. И они знают это друг о друге.

Игрок А знает информацию, описывающую его выигрыши в игре в зависимости от одновременного применения им и его соперником пар стратегий. Информация следующая:

Если игрок А применяет стратегию А1, а игрок Б – стратегию Б1, то игрок А получает выигрыш 0,35.

Если игрок А применяет стратегию А1, а игрок Б – стратегию Б2, то игрок А получает выигрыш 0,24.

Если игрок А применяет стратегию А1, а игрок Б – стратегию Б3, то игрок А получает выигрыш 0,5.

Если игрок А применяет стратегию А2, а игрок Б – стратегию Б1, то игрок А получает выигрыш 0,57.

Если игрок А применяет стратегию А2, а игрок Б – стратегию Б2, то игрок А получает выигрыш 0,6.

Если игрок А применяет стратегию А2, а игрок Б – стратегию Б3, то игрок А получает выигрыш 0,85.

Если игрок А применяет стратегию А3, а игрок Б – стратегию Б1, то игрок А получает выигрыш 0,5.

Если игрок А применяет стратегию А3, а игрок Б – стратегию Б2, то игрок А получает выигрыш 0,45.

Если игрок А применяет стратегию А3, а игрок Б – стратегию Б3, то игрок А получает выигрыш 0,4.

Требуется:

1) записать выигрыши игрока А в формате a_{ij} . Где i – номер строки, j – номер столбца. По строкам – стратегии игрока А, по столбцам – стратегии игрока Б.

2) записать в виде платежной матрицы условия антагонистической игры, включая строки столбцы со значениями α_i и β_j .

3) определить нижнюю (α) и верхнюю (β) цену антагонистической игры.

4) Определить, будет ли равновесие в игре, если у игроков будет возможность ее переиграть (имеет ли игра седловую точку)? Если равновесие есть – определить цену игры v .

Практическое задание 6

Две компании, занимающиеся производством антивирусного программного обеспечения, практически полностью делят рынок некоторого региона. Разрабатывая новую версию программного продукта для мобильных телефонов, каждая из компаний может использовать один из четырех вариантов продвижения нового программного продукта на рынок, который влияет на конечную стоимость продукции.

В зависимости от сделанного выбора компании могут установить цену реализации единицы продукции на уровне 25, 22, 19 и 16 условных единиц соответственно. Соотношение цен реализации и себестоимость представлены в таблице:

Вариант продвижения новой услуги	Цена реализации одной услуги, у.е.	Полная себестоимость оказания услуги, у.е.	
		Компания А	Компания В
1	25	17	$21 - 0,1 * N$
2	22	15	$10 + 0,1 * N$
3	19	$10 + 0,1 * N$	10
4	16	$5 + 0,1 * N$	5

N – номер варианта, предложенный преподавателем. Задается N =10 (для студентов с номерами 1-4 в списке), N=15 (для студентов с номерами 5-8 в списке), N=20 (для студентов с номерами 9-13 в списке).

Стратегии игрока А:

A1 – вариант продвижения 1

A2 - вариант продвижения 2

A3 – вариант продвижения 3

A4 - вариант продвижения 4

Стратегии игрока Б:

Б1 – вариант продвижения 1

Б2 – вариант продвижения 2

Б3 – вариант продвижения 3

Б4 – вариант продвижения 4

В результате маркетингового исследования рынка была определена функция спроса на услуги логистических компаний:

$$Y = 20 - 0,5 * X,$$

где Y – количество услуг, которое будет реализовано в регионе (тыс. ед.), а X – средняя цена услуг компаний, д.е.

Значения долей услуг, реализованных компанией А, зависят от соотношения цен на услуги компании А и компании В. Маркетинговое исследование позволило установить эту зависимость:

Цена реализации 1 услуги, д.е.		Доля услуг предприятия А, полученных клиентами
Компания А	Компания В	
25	25	0,31
25	22	0,33
25	19	0,25
25	16	0,2
22	25	0,4
22	22	0,35
22	19	0,32
22	16	0,28
19	25	0,52
19	22	0,48
19	19	0,4
19	16	0,35
16	25	0,6
16	22	0,58

16	19	0,55
16	16	0,5

1. Существует ли в данной задаче ситуация равновесия при выборе варианта продвижения продукта на рынок обоими компаниями? Какова ситуация равновесия (какие стратегии и какой выигрыш получают компании)?

2. Сколько услуг будет реализовано в ситуации равновесия? Укажите прибыль компаний в ситуации равновесия. Какая компания «выиграет»? Какие доли рынка будут иметь компании в ситуации равновесия?

5.3.3 Темы докладов для оценки сформированности компетенции ПК-5

1. Направления борьбы с постконтрактным оппортунизмом контрагентов.
2. Современные направления борьбы с оппортунистическим поведением менеджеров.
3. Издержки контроля и трансакционные издержки при расширении бизнеса.
4. Ценообразование на основе поведенческой экономики
5. Учет поведения агентов при реализации политики продвижения
6. Трансформация поведения потребителей в условиях изменения социальных институтов в цифровой экономике.
7. Трансформация методологии применения институционального анализа макро- и микро-уровней экономики в ходе развития школ институционализма.
8. Применение теории игр в торговой деятельности и маркетинговом анализе

5.4.1. Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенции (ПК-6)

1. Быть рациональным — значит, получив новую информацию, корректно обновлять свои убеждения, пользуясь байесовским правилом ревизии убеждений в свете дополнительных свидетельств, и при данных убеждениях выбирать вариант с минимальной субъективной ожидаемой полезностью:

- а) верно;
- б) неверно.

2. Нужно выбрать между вложением 1000 руб. в 1-летнюю 5 %-ную безрисковую облигацию и покупкой на ту же сумму паев фонда акций. Какая теория трактует этот выбор как выбор между получением через год гарантированных 1050 руб. и, скажем, 50 %-ной вероятностью :

- а) теория перспектив Тверски — Канемана;
- б) теория ожидаемой полезности фон Неймана и Моргенштерна;
- в) теория субъективной ожидаемой полезности Сэвиджа;
- г) а и б;
- д) а и в;
- е) б и в.

3. Homo economicus ведет себя как рациональный оптимизатор ожидаемой полезности, думает только о деньгах и использует законы вероятности для формирования собственных убеждений. Он имеет супермозг, неограничен в концентрации и времени, стабилен в дисконтировании полезности и поэтому знает свои предпочтения, знает, как решать и действовать:

- а) из стандартных финансов;
- б) из поведенческих финансов;
- в) из старых финансов.

4. Предшественница поведенческих финансов теория ожидаемой _____
выдает ложные предсказания решений, принимаемых во многих реальных обстоятельствах :
а) доходности;
б) полезности;
в) вероятности."
5. Homo economicus постоянно и корректно дисконтирует деньги из будущего и, следовательно, ведет себя так, как будто _____ ожидаемую полезность блага :
а) минимизирует;
б) максимизирует;
в) сохраняет.
6. Какие решения принимают «организмы» Саймона:
а) рациональные;
б) рациональные, но не оптимальные;
в) удоволяемые
7. Эвристика - это :
а) наука, изучающая процессы продуктивного творческого мышления;
б) научное открытие;
в) эмпирическое правило, часто не отражающее всю сложность проблемы и логику решений.
8. Кого можно назвать отцом-основателем поведенческой экономики?:
а) Ричарда Талера;
б) Вернона Смита (оба получили нобелевскую премию 2002 г.);
в) Амоса Тверски?

5.4.2 Типовые практические задания для оценки сформированности компетенции

ПК-6

Практическое задание 7

Компания АО «Сириус» работает в сфере логистического бизнеса. Инвестированный капитал в бизнес на 1.01.20 г. (I2019) составляет по рыночной оценке 800 млн. руб. (цифры условные). Структура инвестированного капитала в 2019 году на конец года: 55% – собственный капитал, 45% – заемный. Стоимость привлечения заемного капитала – 12%, стоимость привлечения собственного капитала складывается из безрисковой ставки 7% (вложений в бизнес), несистематических рисков, связанных с деятельностью бизнеса 3% и страновых рисков в размере 4%.

Чистая операционная прибыль компании (NOPAT) в 2019 году – 105 млн. руб.

Руководство данной компании рассматривает вопрос о дополнительных инвестициях в 2020 году в объеме 90 млн. руб., связанных с приобретением нового оборудования для внедрения системы искусственного интеллекта и развития на его основе маркетингового анализа, в том числе качества логистического сервиса на основе больших данных.

Предполагается осуществление дополнительных инвестиций в полном объеме за счет получения кредита на прежних описанных выше условиях.

Финансовый расчет показывает, что рентабельность дополнительных инвестиций составляет 14%. При этом старые проекты в 2020 году реализуются с той же доходностью. Собственники ставят целью рост в ходе управленческих действий стоимости бизнеса на 40% (по сравнению с инвестированным капиталом конца 2020 года) по результатам всех реализуемых проектов. Данная стратегическая цель является приоритетной для менеджмента бизнеса.

Задания:

1. Дайте предложения по поводу целесообразности или нецелесообразности дополнительных инвестиций в 2020 году, связанных с расширением деятельности на основе использования показателя EVA года вложения дополнительных средств.

2. Какова будет стоимость бизнеса ОАО «Сириус» (благосостояние акционеров) в случае реализации проекта, если известно, что инвестированный капитал и его структура в течение 2021, 2022, 2023, 2024 годов останутся на уровне 2020 года (изменениями, связанными с добавлением EVA к величине собственного капитала можно в расчетах не оперировать). NOPAT будет расти каждый год на 8%, начиная с 2021 года до 2024 года включительно. Начиная с 2024 года NOPAT стабилизируется на неопределенно долгое время. На сколько вырастет стоимость бизнеса (благосостояние собственников) благодаря получению показателя экономической добавленной стоимости (EVA) в ходе реализации всех намеченных проектов, начиная с 2021 года?

3. Будет ли реализована стратегическая цель, которая ставится собственниками компании?

Практическое задание 8 (теорема Байеса)

Торговая компания ожидает, что вероятность подъема экономики – 5%, а вероятность роста выручки компании вследствие подъема экономики – 90%. Если экономика не поднимется, то выручка компании вырастет с вероятностью 40%. Какова вероятность того, что экономика поднялась, если выручка компании выросла?

Практическое задание 9 (арбитраж)

Пусть имеются финансовые центры А и Б, валюты х и у. Налоги и прочие трансакционные издержки равны 0. Пусть $S(x/y)$ – цена единицы у в единицах х. Тогда арбитраж валютной пары инициируется при условии, что:

$$S_A(x/y) \neq S_B(x/y)$$

Т.е. курс обмена х на у имеет разные значения в двух центрах в одно и то же время. Для упрощения опустим единицы измерения (х/у). Важно, однако, помнить, что курс – это цена единицы у ($S(x/y)$), а не наоборот.

Требуется разработать арбитражную стратегию, если условие $S_A(x/y) \neq S_B(x/y)$ нарушается следующим образом: $S_A > S_B$, то есть валюта у дешевле в Б, чем в А (или валюта х дешевле в А).

Критерии оценки практических заданий (задач)

Уровень подготовки	
Превосходно	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, студент отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала.
Отлично	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, студент отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала
Очень хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, студент отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
Хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но студент показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
Удовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), но студент допускает ошибки, нарушена

	последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала
Неудовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), студент дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий.
Плохо	Задание не выполнено, студент демонстрирует полное незнание материала

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) основная литература:

Алехин, Б. И. Поведенческие финансы : учебник и практикум для вузов / Б. И. Алехин. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 182 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10572-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495126>

Одинцова, М. И. Институциональная экономика : учебник для вузов / М. И. Одинцова. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 459 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-6666-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488957>

б) дополнительная литература:

Лебедева, Н. Н. Институциональная экономика : учебник для бакалавров / Н. Н. Лебедева, И. П. Николаева. - 2-е изд., стер. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. - 206 с. - ISBN 978-5-394-03254-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091828>

Захаров, Н. И. Поведенческая экономика, или Почему в России хотим как лучше, а получается как всегда : монография / Н.И. Захаров. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 213 с. — (Научная мысль). — DOI 10.12737/23038. - ISBN 978-5-16-012579-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1903382>

в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы (в соответствии с содержанием дисциплины)

1. Операционная система Microsoft Windows

2. Прикладное программное обеспечение Microsoft Office Professional

3. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»

www.gks.ru – Федеральная служба государственной статистики

www.economy.gov.ru – Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации

www.rbk.ru – Группа компаний «РосБизнесКонсалтинг»

www.akm.ru – Информационное агентство «АК&М»

<https://cinst.hse.ru/> - Институт институциональных исследований

<https://www.hjournal.ru/journals/journal-of-institutional-studies.html>

- Журнал

институциональных исследований

<https://econs.online/articles/povedencheskaya-ekonomika/> - Исследования по поведенческой

экономике. Портал ЭКОНС – экономический разговор

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой, оснащенные оборудованием и техническими средствами

обучения: компьютер преподавателя с возможностью подключения к сети Интернет, экран для демонстрации и проектор, компьютеры для студентов с возможностью подключения к сети Интернет.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду организации.

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело», направленность (профиль) программы бакалавриата «Управление торговой и логистической деятельностью».

Автор:

к.э.н., доцент

кафедры торгового дела

М.А. Цветков

Рецензент:

Директор АНО «Эксперт-НН»

Н.А. Барина

Заведующий кафедрой

торгового дела

д.э.н., профессор

О.В. Чкалова

Программа одобрена на заседании методической комиссии Института экономики и предпринимательства от «14» ноября 2022 года, протокол № 6.