



ВА 308

ПОВЕДЕНЧЕСКА ИКОНОМИКА

Приета: Прот. №8/02.03.2023г.

Лектор: проф. д-р Д. Съботинова

АНОТАЦИЯ

В икономическата наука стандартният модел на поведение е този на съвършено рационалния, егоистичен индивид, който се стреми да максимизира очакваната полезност, притежава пълна информация и неограничени когнитивни способности. В много случаи този неокласически модел дава добро обяснение на различните видове поведение при вземането на икономически решения, но през последните четиридесет години са разкрити редица поведенчески аномалии, които не могат да бъдат обяснени с традиционните икономически модели. Тези „поведенчески провали“ дават мотив за развитието и стават основен обект на изследване в поведенческата икономика, която изучава процеса на вземане на икономически решения. Поведенческата икономика интегрира най-новите теории и хипотези в икономическата мисъл с последните постижения на когнитивната психология, социалната психология, социологията и неврологията. В тази интеграция поведенческата икономика заимства от традиционната икономика интереса към резултатите от решенията, от когнитивната психология и неврологията – интереса към самия процес на вземане на решение, а от социологията и социалната психология – интереса към въздействието на средата и нормите. Тя се занимава не само с това какъв избор правят хората, но и защо го правят и какви процеси определят техните съждения, оценки, решения и действия. Изводите на поведенческата икономика намират приложение във всички области на вземане на икономически решения и водят до възникване на политическата доктрина на либертарианския патернализъм.

ОСНОВНИ ЦЕЛИ И ИЗХОДНИ УЧЕБНИ РЕЗУЛТАТИ

Цел на този курс е да запознае студентите с новите идеи в икономическата наука, свързани с областта на поведенческата икономика. Студентите ще бъдат въведени в принципите и методите на поведенческата икономика, прилагани при разрешаването на проблеми в микроикономиката, макроикономиката и финансите. След приключването на курса студентите ще бъдат в състояние:

- Да разберат доколко успешни в прогнозирането са традиционните икономически теории, къде теориите за рационалния и напълно информиран икономически агент се провалят в обяснението на поведението на индивидите и групите;
- Да оценяват достойнствата на алтернативните механизми на пазара и публичната политика, имайки предвид отговорите на индивидите както на ценовите сигнали, така и на непазарните „побутвания“;
- Да идентифицират системни отклонения от икономическото поведение, прогнозирано от неокласическия модел и да намират психологическото обяснение за тези аномалии;
- Да включват психологически мотивирани предположения в икономическите модели и да интерпретират последиците от тези предположения;
- Да обясняват как тези модели променят прогнозите относно поведението и благосъстоянието, както и да оценяват оптималността на провежданите политики;

- Да сравняват прогнозите на неокласическите и поведенческите модели, да могат да определят кой е най-добрият метод за справяне с даден икономически проблем;
- Да прилагат поведенческите модели при вземането на микроикономически и макроикономически решения, решения в областта на икономиката на труда, на финансите, на публичната администрация.

ПРЕДПОСТАВКИ

Курсът по поведенческа икономика надгражда знанията на студентите по дисциплините микроикономика, макроикономика и финанси. Необходимо условие е добро познаване на неокласическата теория и в частност на теорията за общото пазарно равновесие, теорията на игрите, теорията на очакваната полезност, теорията за вземането на решения в условия на риск.

СТАТУТ И СТРУКТУРА

Специалност	Статут	Кредити	редовно и дистанционно обучение				заочно обучение			
			л	с	у	общ	л	с	у	общ
Финанси	Избираема	6	30		30	60	30			30
Счетоводство и контрол	Избираема	6	30		30	60	30			30
Маркетинг	Избираема	6	30		30	60	30			30
Бизнес администрация	Избираема	6	30		30	60	30			30
Международни икономически отношения	Избираема	6	30		30	60	30			30
Икономика и маркетинг на туризма	Избираема	6	30		30	60	30			30
Счетоводство и финанси	Избираема	6	30		30	60	30			30
Маркетинг и дигитални комуникации	Избираема	6	30		30	60	30			30
Управление на бизнеса и международна икономика	Избираема	6	30		30	60	30			30

СЪДЪРЖАНИЕ НА КУРСА

1. ВЪВЕДЕНИЕ В ПОВЕДЕНЧЕСКАТА ИКОНОМИКА – СЪЩНОСТ, ПОДХОД, МЕТОДИ И ПРИЛОЖЕНИЯ

Исторически контекст на поведенческата икономика. Методи, основни понятия и изследователски резултати. Аспекти и интерпретация на предпочитанието. Евристика и ограничена рационалност в условията на нарастваща информационна и законова сложност.

2. ДВЕ МИСЛОВНИ СИСТЕМИ – АВТОМАТИЧНА И РАЗСЪДЪЧНА

Разбиране на рационалността. Ограничена рационалност. Две системи на мислене - автоматична (Система 1) и разсъдъчна (Система 2). Евристики. Разделение на труда между двете системи. Взаимодействие на двете системи. Когнитивни илюзии. Когнитивна лекота. Фиксация на вниманието.

3. КАК ДА ВЛИЯЕМ ВЪРХУ ДВЕТЕ СИСТЕМИ НА МИСЛЕНЕ

Либертариански възглед: Свободни пазари и поведенчески провали. Информирание и образование. Парадокс на избора. Патернализъм: регламентации, забрани, ограничения. Икономически стимули. Либертариански патернализъм: „Побутване“ чрез „архитектура на избора“.

4. КОГНИТИВНИ ДЕФОРМАЦИИ – ПРЕДСТАВИТЕЛНОСТ

Стереотипи и предубеждения. Провалът на статистическото мислене. Пренебрегване на размера на извадката. Вярата в „Закона на малките числа“. Заблуди за бъдещото развитие. Неразбиране на регресията към средното.

5. КОГНИТИВНИ ДЕФОРМАЦИИ – ДОСТЪПНОСТ

Същност на достъпността. Евристика на достъпността. Кога е налице изпъкващо въздействие. Грешки при оценка на вероятността на събитията. Ефект на първото. Ефект на последното. Приложения и последици. Мисловни пътеки.

6. КОГНИТИВНИ ДЕФОРМАЦИИ – ОТНОШЕНИЕ КЪМ ПОЗНАТОТО

Евристика на познатото – икономически приложения. „Автостадно“ и „стадно“ поведение. Конформизъм. Склонност за избягване на неопределеността. Ефект на компетентността. Консерватизъм. Склонност за потвърждаване. Обвързване и последователност.

7. КОГНИТИВНИ ДЕФОРМАЦИИ – ЗАКОТВЯНЕ

Референтна точка. Ефект на контраста. Относителни стимули и икономически решения. Закотвяне към цени, числа, характеристики, очаквания, етични принципи, предишно поведение, роли, визуално закотвяне. Хипотези за механизма на закотвянето. Грешки при оценка на алтернативните разходи. „Побутване“. Ефект на примамката.

8. КОГНИТИВНИ ДЕФОРМАЦИИ – СВРЪХОПТИМИЗЪМ И СВРЪХУВЕРЕНОСТ

Систематични асиметрични възприятия. Свръхоптимизъм. Свръхувереност. Илюзия за знание. Илюзия за контрол. Влияние на оптимизма върху инвестициите и предприемачеството. Самоизпълняващо се пророчество и икономически решения. Избор между предпазливост и оптимизъм.

9. ТЕОРИЯ НА ПЕРСПЕКТИВИТЕ: ПРЕДСТАВЯНЕ НА ИНФОРМАЦИЯТА И ОЦЕНКА НА АЛТЕРНАТИВИТЕ

Теория за очакваната полезност. Рамкиране. Оценка на полезността. Роля на референтната точка. Склонност към избягване на загубата. Ефект на отражението. „Мисловни разчети“. Силата на безплатното. Асиметрична функция на полезността. Оценка на вероятностите. Ефект на сигурността.

10. ПРИЛОЖЕНИЯ НА ТЕОРИЯТА НА ПЕРСПЕКТИВИТЕ

Ефект на подаръка – бизнес практики. Защо продавачи и купувачи трудно постигат споразумение. Права на собственост и икономически решения. Влияние на промените в доходите върху потреблението. Асиметрична ценова еластичност на търсенето. Как да мотивираме хората. Склонност към поддържане на статуквото. Хедонична адаптация.

11. ПРИЛОЖЕНИЕ НА ТЕОРИЯТА НА ПЕРСПЕКТИВИТЕ В ПОВЕДЕНЧЕСКИТЕ ФИНАНСИ

Ефект на диспозицията. Ефект на рамкиране. Ефект на разделянето. Проклятието на победителя. Загадка на рисковата премия. Избягване на неопределеността. Ефект на притежанието. Ефект на изолацията. Ефект на дисагрегацията. Времеви предпочитания. Непоследователност и самоконтрол. Склонност към спазване на нормите.

12. ПРАВСТВЕНИ ЧУВСТВА И СОЦИАЛНИ ВЪЗДЕЙСТВИЯ

Справедливост и социални предпочитания. Цени и справедливост. Реципрочност. Дуално мислене и морални дилеми. Ограничена етичност. Конформизъм и подчинение. Ефект на близкото обкръжение. Информационно зависимо поведение. Власт и авторитет. Външни стимули и просоциална мотивация.

13. ИЗБОР НА БЪДЕЩЕ И ДЕФЕКТИ НА ВОЛЯТА

Последици от прекомерното дисконтиране. Хиперболично дисконтиране. Късогледни решения и предпочитание към настоящето. Влияние на вътрешните състояния. Времеви аспекти на избора. Склонност към проекция. Възпиране на погрешните действия.

14. ПЕРСПЕКТИВИ ЗА ИКОНОМИЧЕСКАТА ПОЛИТИКА

Предвидима ирационалност. Намеса на държавата при поведенчески провали – либертариански патернализъм. „Мек“ и „твърд“ патернализъм. Патернализъм на средствата и патернализъм на целите.

15. ТЕНДЕНЦИИ И ПРИЛОЖЕНИЯ НА ПОВЕДЕНЧЕСКАТА ИКОНОМИКА

Тенденции в развитието на поведенческата икономика. Области на приложение – финанси, теория на игрите, икономика на труда и организациите, публични финанси. Невроикономика. Вземане на решение въз основа на афект, хедоника, сходен случай.

ПЛАНИРАНИ УЧЕБНИ ДЕЙНОСТИ И МЕТОДИ НА ОБУЧЕНИЕ

Лекции, упражнения, мултимедийни презентации, видеоматериали, провеждане на експерименти, дебати, консултации, интерактивна платформа за електронно обучение Moodle. Планирано е да бъдат разработени две задължителни и две препоръчителни задания, както и курсов проект.

МЕТОДИ НА ОЦЕНЯВАНЕ

Оценката на студентите през семестъра е комплексна. Семестриалният изпит е тест. Освобождаване от изпит се допуска с отлична или много добра оценка, получена от разработването на задължителните и препоръчителни задания, курсовата работа и активно участие в експерименти и събеседвания по време на упражненията.

Освобождаване от изпит на студентите от редовно обучение се допуска с много добра или отлична оценка, получена от разработването на задължителните и препоръчителните задания и курсовия проект.

Крайната оценка на студентите от редовно обучение се формира от: оценката от задължителните и препоръчителни задания + оценката от курсовата работа + активно участие в събеседвания по теми и решаване на практически казуси в упражненията + семестриален тест, който има най-голяма тежест в крайната оценка.

Освобождаване от изпит на студентите от задочно обучение се допуска с много добра или отлична оценка, получена от разработването на задължителните и препоръчителните задания и курсовия проект.

Крайната оценка на студентите от задочно обучение се формира от: оценката от задължителните и препоръчителни задания + оценката от курсовата работа + семестриален тест, който има най-голяма тежест в крайната оценка.

ОСНОВНА ЛИТЕРАТУРА

1. Атанасов, А. Поведенски икономикс. УНСС. С. 2013.

2. Иванчев, Б. Всеки може да инвестира успешно. Изток-Запад. С. 2013.
3. Канев, Д. Архитектура на избора. Ресурсен център Е-Литера. 2018.
4. Стърнбърг, Р. Когнитивна психология. Изток-Запад. С. 2012.
5. Съботинова, Д. Поведенческа икономика. БСУ. Б. 2022.

ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА

1. Андерсън, К. Безплатното. Изток-Запад. С. 2011.
2. Ариели, Д. Предвидимо ирационални. Кои са силите, формиращи нашите решения. НСМ Медия. С. 2012.
3. Гладуел, М. Проблясък. Жанет-45. Пловдив. 2016.
4. Гладуел, М. Повратната точка. Жанет-45. Пловдив. 2010.
5. Канев, Д. Брактът като рационален избор. Ресурсен център Е-Литера. С. 2005.
6. Канеман, Д. Мисленето. Изток-Запад. С. 2012.
7. Канеман, Д., Сибони, О., Сънстейн, К. Смущения в човешкото мислене. Изток-Запад. С. 2021.
8. Куигин, Д. Зомби икономикс. Изток-Запад. С. 2013.
9. Лън, П. Първични инстинкти. Човешката природа и новата икономика. Изток-Запад. С. 2013.
10. Райнхарт, К. и Рогоф, К. Този път е различно. Осем века финансови безумия. Сиела. С. 2013.
11. Рослинг, Х. Фактологичност. Изток-Запад. С. 2019.
12. Талеб, Н. Антикрежкост. ИнфоДар. С. 2013.
13. Талеб, Н. Надхитрени от случайността. ИнфоДАР. С. 2009.
14. Талеб, Н. Черният лебед. ИнфоДАР. С. 2009.
15. Талер, Р. и Сънстейн, К. Побутване. По-добрите решения за здраве, благосъстояние и щастие. Изток-Запад. С. 2014.
16. Чалдини, Р. Влиянието. Психология на убеждаването. Изток-Запад. С. 2018.
17. Чалдини, Р. Пред-убеждаването. Скрытите механизми на ефикасното влияние. Изток-Запад. С. 2016.

СТАТИИ

1. Апостолов, А. Поведенчески подход за проекция на доходността на финансови активи. // В: Сп. Икономически и социални алтернативи. УНСС. Бр. 4, 2016.
2. Канев, Д. и Терзиев, В. Поведенческата икономика: развитие, състояние и перспективи. // В: Годишник на СА „Д. А. Ценов“. Бр. 120, 2017.
3. Седларски, Т. и Георгиева, Г. От класическа към поведенческа финансова теория. // В: Годишник на Софийския университет „Св. Климент Охридски“ Стопански факултет. Т. 15, 2018.
4. Седларски, Т. и Димитрова, Г. Поведенчески публични финанси. // В: Годишник на Софийския университет „Св. Климент Охридски“ Стопански факултет. Т. 14, 2016.
5. Седларски, Т. и Димитрова, Г. Основни концепции в теорията на поведенческите финанси. // В: Годишник на Софийския университет „Св. Климент Охридски“ Стопански факултет. Т. 12, 2014.



ВА 308

ПОВЕДЕНЧЕСКА ИКОНОМИКА

1. ВЪВЕДЕНИЕ В ПОВЕДЕНЧЕСКАТА ИКОНОМИКА – СЪЩНОСТ, ПОДХОД, МЕТОДИ И ПРИЛОЖЕНИЯ

Исторически контекст на поведенческата икономика. Методи, основни понятия и изследователски резултати. Аспекти и интерпретация на предпочитанието. Евристика и ограничена рационалност в условията на нарастваща информационна и законова сложност.

2. ДВЕ МИСЛОВНИ СИСТЕМИ – АВТОМАТИЧНА И РАЗСЪДЪЧНА

Разбиране на рационалността. Ограничена рационалност. Две системи на мислене - автоматична (Система 1) и разсъдъчна (Система 2). Евристики. Разделение на труда между двете системи. Взаимодействие на двете системи. Когнитивни илюзии. Когнитивна лекота. Фиксация на вниманието.

3. КАК ДА ВЛИЯЕМ ВЪРХУ ДВЕТЕ СИСТЕМИ НА МИСЛЕНЕ

Либертариански възглед: Свободни пазари и поведенчески провали. Информирание и образование. Парадокс на избора. Патернализъм: регламентации, забрани, ограничения. Икономически стимули. Либертариански патернализъм: „Побутване“ чрез „архитектура на избора“.

4. КОГНИТИВНИ ДЕФОРМАЦИИ – ПРЕДСТАВИТЕЛНОСТ

Стереотипи и предубеждения. Провалът на статистическото мислене. Пренебрегване на размера на извадката. Вярата в „Закона на малките числа“. Заблуди за бъдещото развитие. Неразбиране на регресията към средното.

5. КОГНИТИВНИ ДЕФОРМАЦИИ – ДОСТЪПНОСТ

Същност на достъпността. Евристика на достъпността. Кога е налице изпъкващо въздействие. Грешки при оценка на вероятността на събитията. Ефект на първото. Ефект на последното. Приложения и последици. Мисловни пътеки.

6. КОГНИТИВНИ ДЕФОРМАЦИИ – ОТНОШЕНИЕ КЪМ ПОЗНАТОТО

Евристика на познатото – икономически приложения. „Автостадно“ и „стадно“ поведение. Конформизъм. Склонност за избягване на неопределеността. Ефект на компетентността. Консерватизъм. Склонност за потвърждаване. Обвързване и последователност.

7. КОГНИТИВНИ ДЕФОРМАЦИИ – ЗАКОТВЯНЕ

Референтна точка. Ефект на контраста. Относителни стимули и икономически решения. Закотвяне към цени, числа, характеристики, очаквания, етични принципи, предишно поведение, роли, визуално закотвяне. Хипотези за механизма на закотвянето. Грешки при оценка на алтернативните разходи. „Побутване“. Ефект на примамката.

8. КОГНИТИВНИ ДЕФОРМАЦИИ – СВРЪХОПТИМИЗЪМ И СВРЪХУВЕРЕНОСТ

Систематични асиметрични възприятия. Свръхоптимизъм. Свръхувереност. Илюзия за знание. Илюзия за контрол. Влияние на оптимизма върху инвестициите и предприемачеството. Самоизпълняващо се пророчество и икономически решения. Избор между предпазливост и оптимизъм.

9. ТЕОРИЯ НА ПЕРСПЕКТИВИТЕ: ПРЕДСТАВЯНЕ НА ИНФОРМАЦИЯТА И ОЦЕНКА НА АЛТЕРНАТИВИТЕ

Теория за очакваната полезност. Рамкиране. Оценка на полезността. Роля на референтната точка. Склонност към избягване на загубата. Ефект на отражението. „Мисловни разчети“. Силата на безплатното. Асиметрична функция на полезността. Оценка на вероятностите. Ефект на сигурността.

10. ПРИЛОЖЕНИЯ НА ТЕОРИЯТА НА ПЕРСПЕКТИВИТЕ

Ефект на подаръка – бизнес практики. Защо продавачи и купувачи трудно постигат споразумение. Права на собственост и икономически решения. Влияние на промените в доходите върху потреблението. Асиметрична ценова еластичност на търсенето. Как да мотивираме хората. Склонност към поддържане на статуквото. Хедонична адаптация.

11. ПРИЛОЖЕНИЕ НА ТЕОРИЯТА НА ПЕРСПЕКТИВИТЕ В ПОВЕДЕНЧЕСКИТЕ ФИНАНСИ

Ефект на диспозицията. Ефект на рамкиране. Ефект на разделянето. Проклятието на победителя. Загадка на рисковата премия. Избягване на неопределеността. Ефект на притежанието. Ефект на изолацията. Ефект на дисагрегацията. Времеви предпочитания. Непоследователност и самоконтрол. Склонност към спазване на нормите.

12. ПРАВСТВЕНИ ЧУВСТВА И СОЦИАЛНИ ВЪЗДЕЙСТВИЯ

Справедливост и социални предпочитания. Цени и справедливост. Реципрочност. Дуално мислене и морални дилеми. Ограничена етичност. Конформизъм и подчинение. Ефект на близкото обкръжение. Информационно зависимо поведение. Власт и авторитет. Външни стимули и просоциална мотивация.

13. ИЗБОР НА БЪДЕЩЕ И ДЕФЕКТИ НА ВОЛЯТА

Последици от прекомерното дисконтиране. Хиперболично дисконтиране. Късогледни решения и предпочитание към настоящето. Влияние на вътрешните състояния. Времеви аспекти на избора. Склонност към проекция. Възпиране на погрешните действия.

14. ПЕРСПЕКТИВИ ЗА ИКОНОМИЧЕСКАТА ПОЛИТИКА

Предвидима ирационалност. Намеса на държавата при поведенчески провали – либертариански патернализъм. „Мек“ и „твърд“ патернализъм. Патернализъм на средствата и патернализъм на целите.

15. ТЕНДЕНЦИИ И ПРИЛОЖЕНИЯ НА ПОВЕДЕНЧЕСКАТА ИКОНОМИКА

Тенденции в развитието на поведенческата икономика. Области на приложение – финанси, теория на игрите, икономика на труда и организациите, публични финанси. Невроикономика. Вземане на решение въз основа на афект, хедоника, сходен случай.

ОСНОВНА ЛИТЕРАТУРА

1. Атанасов, А. Поведенски икономикс. УНСС. С. 2013.
2. Иванчев, Б. Всеки може да инвестира успешно. Изток-Запад. С. 2013.
3. Канев, Д. Архитектура на избора. Ресурсен център Е-Литера. 2018.
4. Стърнбърг, Р. Когнитивна психология. Изток-Запад. С. 2012.
5. Съботинова, Д. Поведенческа икономика. БСУ. Б. 2022.

ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА

1. Андерсън, К. Безплатното. Изток-Запад. С. 2011.
2. Ариели, Д. Предвидимо ирационални. Кои са силите, формиращи нашите решения. НСМ Медия. С. 2012.
3. Гладуел, М. Проблясък. Жанет-45. Пловдив. 2016.
4. Гладуел, М. Повратната точка. Жанет-45. Пловдив. 2010.
5. Канев, Д. Брактът като рационален избор. Ресурсен център Е-Литера. С. 2005.
6. Канеман, Д. Мисленето. Изток-Запад. С. 2012.
7. Канеман, Д., Сибони, О., Сънстейн, К. Смущения в човешкото мислене. Изток-Запад. С. 2021.
8. Куигин, Д. Зомби икономикс. Изток-Запад. С. 2013.
9. Лън, П. Първични инстинкти. Човешката природа и новата икономика. Изток-Запад. С. 2013.
10. Райнхарт, К. и Рогоф, К. Този път е различно. Осем века финансови безумия. Сиела. С. 2013.
11. Рослинг, Х. Фактологичност. Изток-Запад. С. 2019.
12. Талеб, Н. Антикрежност. ИнфоДар. С. 2013.
13. Талеб, Н. Надхитрени от случайността. ИнфоДАР. С. 2009.
14. Талеб, Н. Черният лебед. ИнфоДАР. С. 2009.
15. Талер, Р. и Сънстейн, К. Побутване. По-добрите решения за здраве, благосъстояние и щастие. Изток-Запад. С. 2014.
16. Чалдини, Р. Влиянието. Психология на убеждаването. Изток-Запад. С. 2018.
17. Чалдини, Р. Пред-убеждаването. Скритите механизми на ефикасното влияние. Изток-Запад. С. 2016.

СТАТИИ

1. Апостолов, А. Поведенчески подход за проекция на доходността на финансови активи. // В: Сп. Икономически и социални алтернативи. УНСС. Бр. 4, 2016.
2. Канев, Д. и Терзиев, В. Поведенческата икономика: развитие, състояние и перспективи. // В: Годишник на СА „Д. А. Ценов“. Бр. 120, 2017.
3. Седларски, Т. и Георгиева, Г. От класическа към поведенческа финансова теория. // В: Годишник на Софийския университет „Св. Климент Охридски“ Стопански факултет. Т. 15, 2018.
4. Седларски, Т. и Димитрова, Г. Поведенчески публични финанси. // В: Годишник на Софийския университет „Св. Климент Охридски“ Стопански факултет. Т. 14, 2016.
5. Седларски, Т. и Димитрова, Г. Основни концепции в теорията на поведенческите финанси. // В: Годишник на Софийския университет „Св. Климент Охридски“ Стопански факултет. Т. 12, 2014.