УДК. [330.16+366.1]:159.9

Гусева Юлия Владимировна,
Б. Н. Ельцин атындагы Кыргыз-Россия Славян университетинин колледжи,
экономика илимдеринин кандидаты, доцент,
Кыргыз Республикасы, Бишкек ш.,
e-mail: tigrenok_yulia@mail.ru

ОКУУ ПЛАНЫНДАГЫ ЖҮРҮМ-ТУРУМ ЭКОНОМИКАСЫ: РЕВОЛЮЦИЯБЫ ЖЕ ЭВОЛЮЦИЯБЫ? ЭКОНОМИКАЛЫК ТЕОРИЯГА САЛЫШТЫРМАЛУУ ОКУТУУ ТАРТИБИН НЕГИЗДӨӨ

Аннотация. Макала «Экономика» жана ага чектеш багыттар боюнча студенттерди даярдоочу окуу пландарына жүрүм-турум экономикасын интеграциялоонун методологиялык жана педагогикалык көйгөйлөрүн талдоого арналган. Автор жүрүм-турум экономикасы классикалык парадигмадан революциялык түрдө баш тартуу эмес, экономика илиминин болжолдоо күчүн арттыруучу эволюциялык тактоо катары кызмат кыларын негиздейт. Аталган дисциплиналарды окутуунун оптималдуу ырааттуулугун негиздөөгө өзгөчө көңүл бурулат. Неоклассикалык экономикалык теория ченемдик база, ал эми жүрүм-турум экономикасы — рационалдуулуктан системалуу түрдө четтөөлөрдү талдоо үчүн сынчыл жана эмпирикалык инструмент катары кызмат кылган модель сунушталат.

Негизги сөздөр: жүрүм-турум экономикасы, экономикалык теория, методология, окуу планы, педагогикалык дизайн.

Гусева Юлия Владимировна,
Колледж Кыргызско-Российского Славянского университета им Б. Н. Ельцина,
кандидат экономических наук, доцент,
Кыргызская Республика, г.Бишкек,
e-mail: tigrenok_yulia@mail.ru

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА В УЧЕБНОМ ПЛАНЕ: РЕВОЛЮЦИЯ ИЛИ ЭВОЛЮЦИЯ? ОБОСНОВАНИЕ ПОРЯДКА ПРЕПОДАВАНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Аннотация. Статья посвящена анализу методологических и педагогических проблем интеграции поведенческой экономики в учебные планы подготовки студентов по направлению

“Экономика” и смежным направлениям. Автор обосновывает, что поведенческая экономика не является революционным отказом от классической парадигмы, а выступает как эволюционное уточнение, повышающее прогностическую силу экономической науки. Особое внимание уделяется обоснованию оптимальной последовательности преподавания данных дисциплин. Предлагается модель, при которой неоклассическая экономическая теория служит нормативной базой, а поведенческая экономика - критическим и эмпирическим инструментом для анализа систематических отклонений от рациональности.

Ключевые слова: поведенческая экономика; экономическая теория; методология; учебный план; педагогический дизайн.

Guseva Yulia Vladimirovna,
College of the B. Yeltsin Kyrgyz-Russian Slavic University,
PhD in Economics, Associate Professor,
Kyrgyz Republic, Bishkek,
e-mail: tigrenok_yulia@mail.ru

BEHAVIORAL ECONOMICS IN THE CURRICULUM: REVOLUTION OR EVOLUTION? JUSTIFICATION OF THE TEACHING ORDER RELATIVE TO ECONOMIC THEORY

Annotation. This article analyzes the methodological and pedagogical challenges of integrating behavioral economics into the curricula for students studying in the “Economics” field and related disciplines. The author argues that behavioral economics is not a revolutionary rejection of the classical paradigm, but rather an evolutionary refinement that enhances the predictive power of economic science. Particular attention is paid to justifying the optimal sequence for teaching these subjects. A model is proposed where neoclassical economic theory serves as the normative basis, and behavioral economics acts as a critical and empirical tool for analyzing systematic deviations from rationality.

Keywords: behavioral Economics; economic theory; methodology; curriculum; pedagogical design

Включение поведенческой экономики в учебные планы обучения по направлениям “Экономика”, “Менеджмент”, “Муниципальное управление”, “Управление бизнесом” сегодня является общемировым трендом. Так, в университете Пенсильвании (University of Pennsylvania) действует магистерская программа по поведенческим наукам и решениям (Master of Behavioral and Decision Sciences).[1] В НИУ ВШЭ (Высшая школа экономики) была открыта лаборатория поведенческой экономики и финансов, а также курсы по поведенческой экономике были включены в учебных планы направления “Экономика” [2]. В МГУ им. М.В. Ломоносова в 2025 г осуществили первый набор новой магистерской программы «Поведенческая экономика и институты» [3]. Данный тренд является отражением критики основного постулата неоклассической школы экономической теории — совершенной рациональности (Homo Economicus). Присуждение Нобелевских премий за исследования в области поведенческой экономики Д. Канеману в 2002 г. и Р. Талеру в 2017 г. стало знаком признания концепций, в основе которых не лежит постулат о совершенной рациональности. И тогда встал вопрос о том, чем являются данные концепции?

Профессор Высшего института международных исследований и развития (Institut de hautes études internationales et du développment, IHEID) Ж.М. Серве (J.-M. Servet) «довольно скептически оценивает достижения поведенческой экономики. По его мнению, предполагаемая новизна поведенческой экономики сводится к критике теорий предшествующих поколений

экономистов, в частности постулата о рациональности экономических агентов. Он утверждает, что экономисты-бихевиористы не подкрепляют свою позицию теоретически. Серве исходит из того, что сторонники поведенческой экономики представляют это направление как сугубо эмпирическое, т.е. изучающее человеческое поведение на основе экспериментов и статистических наблюдений. Но этот афишированный эмпиризм, с одной стороны, затрудняет разграничение между поведенческой экономикой и другими направлениями, использующими тестирование или ссылающимися на человеческое поведение; с другой – не позволяет понять суть поведенческой экономики. Однако анализ методов и результатов поведенческой экономики показывает, что это направление является вариантом неолиберальной мысли с «человеческим лицом» [8, с. 8].

Проректор Финансового университета при Правительстве РФ А. Зубец подчеркивает, «что в последние годы наблюдался перекос в сторону математических моделей и узких проблем финансовых рынков, а поведенческая экономика исследует субъективную составляющую поведения человека на рынке. На практике классическая модель Homo economicus не объясняет ни финансовых пузырей, ни стадного поведения на рынке, ни немотивированного отказа от риска. Поведенческая экономика позволяет понять ряд явлений в современной экономике, в частности проливает новый свет на проблему кризисов» [8, с. 9].

Они полностью отменяют прежние подходы, или дополняют их, придают моделям экономической теории больше возможностей описывать реальную ситуацию? Мы полагаем, что появление теорий поведенческой экономики является закономерным процессом эволюции в развитии экономической теории. В “Теории перспектив” (1979 г), Д. Канеман и А. Тверски, используя математический аппарат, модифицируют функцию полезности, вводя неприятие потерь как ключевой фактор” [4, с 269]. Данный факт подтверждает идею о том, что, поведенческая экономика — это не альтернатива экономической теории, а ее логичное продолжение.

Вопрос о необходимости включения поведенческой экономики в учебные планы студентов, обучающихся на направлении “Экономика” и смежных направлениях уже в большинстве стран решен. Это общемировой тренд.

Центральным вопросом на данном этапе является вопрос о месте дисциплины “Поведенческая экономика” в учебных планах. Как должна изучаться дисциплина “Поведенческая экономика”, до, после или параллельно с курсами по экономической теории? Мы считаем, что в данном случае применим подход исторического появления исследований и принцип обучения “от простого к сложному”. Экономическая теория нам предлагает нормативные модели — как люди должны себя вести для достижения оптимальных результатов (максимизация полезности, минимизация издержек). Поведенческая экономика рассматривает позитивные модели — как люди на самом деле себя ведут, учитывая когнитивные ограничения (ограниченная рациональность, искажения), эмоции и социальные предпочтения. По этой причине эффективная последовательность курсов по экономической теории и поведенческой экономике будет следующая. Сначала студенты должны изучить курсы по микроэкономике и макроэкономике, а далее курс по поведенческой экономике. Неоклассическая экономическая теория способна обеспечить логическую, математически строгую структуру для анализа экономических систем (теория равновесия, теория эластичности и т. д.). Модель” Человек экономический (Homo Economicus)” т. е. рациональный во всех своих решениях, служит базой и первоначальной гипотезой. Если студент будет понимать как агент должен себя вести, т.е. будет видеть некую идеальную модель поведения, то дальше он сможет анализировать и измерять почему и насколько агент отклоняется от нормативного поведения. Поведенческая экономика в этом случае выступает как критический инструмент, который показывает ограничения неоклассических моделей. Но изучение отклонений без знания нормативной модели будет представлять собой изучение ошибок без понимания основного правила.

Рассмотрим более подробно вышесказанное на примере использования двух взаимосвязанных моделей, изучаемых в учебных курсах по микроэкономике и поведенческой экономике. Так, в рамках изучения дисциплины «Микроэкономика» студенты 1-2 курса изучают модель прямой эластичности спроса по цене. Данная модель была систематизирована Альфредом Маршаллом в труде «Принципы экономической теории» (1890) [6, с. 68]. Модель опирается на закон спроса и позволяет измерить уровень количественной зависимости между ценовыми сигналами и объемом потребления. Коэффициент прямой эластичности спроса по цене определяется как отношение процентного изменения величины спроса к процентному изменению цены. Данный коэффициент показывает, на сколько процентов изменится объем спроса при изменении цены на 1%. Изучая данную модель, студенты получают базовый инструментарий для принятия управленческих решений относительно изменения цены и влияния на выручку фирмы. Если коэффициент прямой эластичности спроса по цене больше 1, то фирма должна снижать цены на свой товар с целью увеличить выручку. Если же коэффициент прямой эластичности спроса по цене меньше 1, то фирма может увеличить выручку только повысив цену на свой товар. Эта модель отражает количественный подход и отвечает на вопрос «На сколько больше купят после снижения цены?». В рамках неоклассической экономической теории также задавался поведенческий вопрос «А почему изменения в покупках таковы? Чем объяснить такое поведение потребителя?». Объяснения были даны в рамке только модели" Человек экономический (Homo Economicus)». Данная рамка объясняет поведенческую реакцию потребителя на изменение цены товара такими причинами как, наличие субститутов (товаров-заменителей) и доли расходов на товар в бюджете потребителя. Изучение дисциплины «Поведенческая экономика» на 3-4 курсах позволяет студентам расширить базовые рамки понимания, например, в теории эластичности, за счет включения дескриптивных моделей поведенческой экономики. В рамках данной дисциплины изучается теория ментального расчета (Mental Accounting), предложенная Ричардом Талером в статье «Ментальный расчет и потребительский выбор (1985)» [7]. «Талер представил теорию ментального расчета (mental accounting), которая описывает, как ограниченная рациональность влияет на расходы, сбережение и другие виды финансового поведения домашних хозяйств. В работах Талера и его последователей показано, что вопреки классическому представлению о Homo economicus, реальный человек по-разному относится к одним и тем же суммам, полученным из разных источников, иными словами, они приписывают «различным» деньгам различную ценность. Люди с одинаковым доходом, но полученным из разных источников, тратят и сберегают деньги по-разному: пользуются кредитными картами, имея сбережения; покупают на распродажах ненужные вещи и т.д.» [8, с.13]. Данная теория позволяет увидеть дополнительные причины изменения эластичности спроса на какой-либо товар. Потребитель может демонстрировать высокую эластичность спроса на продукт в одной категории (например, поиск скидки на воду в рамках «бюджета на продукты») и крайне низкую эластичность на тот же продукт в другой категории (покупка дорогой воды в рамках «бюджета на отпуск»). Пример этих двух тем наглядно демонстрирует возможность подготовить обучающегося в рамках бакалавриата, способного не только рассчитывать оптимальные цены, но и проектировать «архитектуру выбора», управляя восприятием ценности товара в глазах потребителя.

Введение дисциплины "Поведенческая экономика" на старших курсах будет позволять студентам освоить синтетические модели, которые включают психологические факторы в сочетании со строгим математическим аппаратом (например, "поведенческие модели межвременного выбора" [5] и т. д.).

Таким образом, оптимальным вариантом расположения экономической теории и поведенческой экономики в учебном плане будет следующий. Сначала классическая и неоклассическая экономическая теория (нормативная база), затем поведенческая экономика

(дескриптивный анализ).

Данный подход обеспечит выпускникам как необходимую формализованность мышления, так и реалистичное понимание поведения человека в экономике.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

https://www.lps.upenn.edu/degree-programs/mbds
https://leef.hse.ru/
https://www.econ.msu.ru/students/mag/curricula/eco/bei/

Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // Econometrica. 1979. Vol. XVLII. P. 263—291.

Тарутина Алла Евгеньевна. Применение модели И. Фишера для определения оптимальных условий реализации товара в кредит // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2011. №4. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-modeli-i-fishera-dlya-opredeleniya-optimalnyh-usloviy-realizatsii-tovara-v-kredit (дата обращения: 22.11.2025).

1. Alfred Marshall. Principles of Economics (London: Macmillan and Co. 8th ed. 1920). https://eet.pixel-online.org/files/etranslation/original/Marshall,%20Principles%20of%20Economics. pdf (дата обращения: 22.11.2025)

2. Thaler R.H. Mental accounting and consumer choice // Marketing Science. – 1985. – Vol. 4, N 3. –P. 199–214.

5. Жилина И. Ю. Ричард Талер и история поведенческой экономики.(Обзор)//Социальные и гуманитарные науки: Отечественная и зарубежная литература. Сер.2, Экономика: Реферативный журнал. 2018. №2.

URL: https://cyberleninka.ru/article/n/richard-taler-i-istoriya-povedencheskoy-ekonomiki-obzor (дата обращения:22.11.2025).