

არჩევანის თეორია ქვევით ეკონომიკაში

მერაბ ჯულაყიძე

ივ. ჯავახიშვილის სახელობის
თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის
ასოცირებული პროფესორი

სტატიაში განხილულია ქვევითი ეკონომიკის არსი, რომელიც ეკონომიკის და ფსიქოლოგიის ინტეგრაციას წარმოადგენს, განხილულია თუ როგორ ფიქრობენ და მოქმედებენ ადამიანები ეკონომიკური გადაწყვეტილების მიღებისას, შესწავლილია ეკონომიკური ანალიზის სამი ძირითადი მახასიათებელი: შეზღუდული რაციონალურობა, სამართლიანობის აღქმა და სუსტი თვითკონტროლი, გაანალიზებულია მენტალური ანგარიშების სისტემა, წაქეზების(ბიძგების) როლი, საპენსიო პროგრამა - დაზოგე მეტი ხვალ, ლიბერტარიული პატერნალიზმი, დასასრულ, დასაბუთებულია ქვევითი ეკონომიკის მიდგომების და პრინციპების გამოყენების აუცილებლობა ეკონომიკურ ანალიზის განხორციელებისას, ეკონომიკური პოლიტიკის შემუშავების პროცესში.

საკვანძო სიტყვები: ქვევითი ეკონომიკა; არჩევანის თეორია; მენტალური ანგარიშები; ბიძგები; ლიბერტარიული პატერნალიზმი.

მეცნიერები საუბრობენ ეკონომიკის ახალი მიმართულების შესახებ, რომელსაც პირობითად ქვევით ეკონომიკას ვუწოდებთ. ის ეკონომიკისა და ფსიქოლოგიის ინტეგრაციას წარმოადგენს. კერძოდ, ის კვლევის სფეროა, რომელშიც ფსიქოლოგიური ანალიზი ეკონომიკური გადაწყვეტილებების მიღებისას გამოიყენება. ქვევითი პერსპექტივა იმის უფრო რეალისტურ ანალიზს მოიცავს, თუ როგორ ფიქრობენ და მოქმედებენ ადამიანები ეკონომიკური გადაწყვეტილებების მიღებისას. იგი საზოგადოებრივი სარგებლიანობის ამალ-ლების ზომების და ინსტრუმენტების შესამუშავებლად ახალ შესაძლებლობებს ქმნის. ეკონომიკა გვთავაზობს ადამიანთა ქცევის გაგებას ეკონომიკური გადაწყვეტილების მიღების და ბაზრებზე მათი საქმიანობის პროცესში. ადამიანი რთული და მრავალმხრივი ფენომენია და მისი ქცევის გამარტივებული პირობები უნდა წარმოვიდგინოთ, თუ გვინდა სასარგებლო მოდელი ავაგოთ. ტრადიციული ეკონომიკური თეორია თვლის, რომ ადამიანებს ინფორმაციასთან თავისუფალი წვდომა აქვთ და მისი სრულყოფილი დამუშავება შეუძლიათ. ასევე, ითვლება, რომ ადამიანებს შეუძლიათ დასახული გეგმის შესრულება და პირად სარგებელზე ზრუნვა. ადამიანის ქცევის ეს გამარტივებული მოდელი ეკონომისტებს დაეხმარა ჩამოეყალიბებინათ თეორია, რომელიც მნიშვნელოვანი და რთული ეკონომიკური პრობლემების გადაწყვეტის საშუალებას იძლევა.

ეკონომიკური გადაწყვეტილების რაციონალიზაცია ასეთი მიდგომის საფუძველზე შესაძლებელი გახდა გაფართოებული და დაზუსტებული ეკონომიკური ანალიზის ჩატარება, როცა განხილული იქნა სამი ფსიქო-ლოგიური მახასიათებელი, რომლებიც ეკონომიკურ გადაწყვეტილებებზე სისტემატურად ზემოქმედებენ - შეზღუდული რაციონალურობა, სამართლიანობის აღქმა და სუსტი თვითკონტროლი. შეზღუდული რაციონალურობა გულისხმობს, რომ ეკონომიკური გადაწყვეტილებების მიღების წინ ადამიანები ყველა შესაძლო ალტერნატივის და გრძელვადიან შედეგების განხილვას ვერ ახერხებენ. ეს საკმაოდ მარტივი, მაგრამ გადაუ-ლახავი პრობლემაა ამიტომ, გადაწყვეტილება ხშირად ვიწრო ფოკუსის გამოყენებით მიიღება. ჰერბერტ საი-მონმა შეზღუდული რაციონალურობის თეორია შეიმუშავა. იგი განიხილება, როგორც ორგანიზაციების და ცალკეული ადამიანების კოგნიტური შეზღუდვის კოლექტიური ტერმინი და გადაწყვეტილების მიღების გამარტივებული წესები. ასეთი შეზღუდვის მაგალითი შეიძლება ვნახოთ რიჩარდ თალერის გონებრივი (მენტალური) ანგარიშების თეორიაში, სადაც აღწერილია ინდივიდების მიერ ფინანსური გადაწყვეტი-ლებების მომზადება, ფორმულირება და შეფასება. ვცდილობთ გავამარტივოთ ასეთი გადაწყვეტილებები, როცა ცალკეულ საადრიცხო ჩანაწერებს ვაკეთებთ ჩვენს გონებაში, ინდივიდუალურ გადაწყვეტილებებს ვიღებთ ყოველ ამ ანგარიშზე მათი გავლენის საფუძველზე და არა ჩვენი საერთო აქტივებიდან გამომდინარე. ბევრი ადამიანი საოჯახო ბიუჯეტს ჰყოფს ხარჯვის მუხლების მიხედვით: კომუნალური გადასახადებისთვის, დღესასწაულებისათვის და ა.შ. იმ წესის დაცვით, რომ ერთი ანგარიშიდან სხვა ხარჯის დასაფარავად თანხის აღება დაუშვებელია.

ასეთი ქცევა ზოგჯერ დამატებით ხარჯებს იწვევს, როგორცაა გრძელვადიანი საშემნახველო ანგარი-შებიდან მოკლევადიანი საჭიროებისათვის თანხის გამოყენების თვითაკრძალვა და მის ნაცვლად ძვირი სა-მომხმარებლო კრედიტის აღება. ამავე დროს საშუალება გვძლევს დავგეგმოთ ჩვენი ფინანსები და დავიცვათ გრძელვადიანი დანაზოგი. მენტალური ანგარიშის მეორე ელემენტია ორიენტირების გამოყენება, რაც გადაწყვეტილების მიღებაში გვეხმარება. ისინი სიტუაციიდან სიტუაციამდე, ე.ი. მენტალური ანგარიშების სხვადასხვა ჩანაწერის მიხედვით განსხვავდებიან. ერთ-ერთი ასეთი საყრდენი წერტილი შეიძლება იყოს რა

ფასად ვიყიდეთ საქონელი, ან ყველაზე დაბალი ფასი ინტერნეტის მიხედვით. საკონტროლო წერტილს ვიყენებთ იმის შესაფასებლად, თუ რამდენად ხელსაყრელი გარიგება განვახორციელეთ. მენტალური ანგარიშების სისტემამ სხვადასხვა ორიენტირების გამოყენებით შეიძლება მიგვიყვანოს გადაწყვეტილებამდე, რომელიც ტრადიციული ეკონომიკური თეორიის მიხედვით უცნაურად გვეჩვენება.

მაგალითად მომხმარებელმა, რომელიც საათის ყიდვას აპირებს გაიგო, რომ იგი 100 კრონათი იაფია სხვა მაღაზიაში. იგი არჩევს წავიდეს სხვა მაღაზიაში, თუ საათი 1 000 კრონა ღირს, მაგრამ იგი ამას არ გააკეთებს, თუ საათი 10 000 კრონა ღირს, მაშინაც კი, როცა კრონებში დანაზოგი იგივეა. ამის ახსნა იმაში მდგომარეობს, რომ იგი პროცენტულ თანაფარდობაზე ახდენს ფოკუსირებას და არა ფაქტიურ ეკონომიაზე საკონტროლო წერტილთან მიმართებაში. სხვა მაგალითია ტაქსისტის მიერ სამუშაო დროის შედარება თავისუფალ და ოჯახისათვის დათმობილ დროსთან. მძღოლი ასე ანგარიშობს: წინასწარ განსაზღვრავს სავარაუდო დღიურ შემოსავალს და ამთავრებს მუშაობას, როგორც კი ამ მიზანს მიაღწევს. თუმცა ეს წესი გულისხმობს, რომ მძღოლი ადრე ამთავრებს სამუშაოს, როცა ბევრი კლიენტი და საათობრივი შემოსავალი მაღალია, და მან მეტი უნდა იმუშაოს, როცა მოთხოვნა ნაკლებია. სხვა შემთხვევაში მას შეეძლო მეტი გამოემუშავებინა ნაკლები მუშაობით და იმ დღეებში ქალაქში მეტ ტაქსს რომ ემომრავა, როცა ამის მეტი საჭიროებაა.

მომხმარებლის ქცევის ეკონომიკურ მოდელები. გადაწყვეტილების მიღებაზე მოქმედი სხვა ფაქტორებია არსებული გამოცდილება და ჩვენი წარმოდგენა საკუთრებაზე. ჩვეულებრივ გვინდა მეტი თანხა მივიღოთ, როცა რაღაცას ვყიდით, ვიდრე მზად ვართ გადავიხადოთ, რომ ვიყიდოთ იგივე საგანი, რასაც შენატანის ეფექტი ეწოდება. 1990 წელს ჩატარდა ცნობილი ექსპერიმენტი, როცა დეკორატიული კათხები დაურიგეს შემთხვევით შერჩეულ ჯგუფს, რომელთაც შემდეგ უფლება მიეცათ აირჩიონ სურთ თუ არა მათ კათხის გაყიდვა ვინმეზე მეორე ჯგუფიდან, რომელთაც კათხა არ მიუღიათ. რადგან ორივე ჯგუფი შემთხვევით შეირჩა, მათ კათხა ერთნაირად მაღალ ფასად უნდა შეაფასონ და დაახლოებით კათხების ნახევარიმანც გაყიდულ უნდა იქნეს. თუმცა, როგორც გაირკვა, ვინც კათხა მიიღო მათ ის შედარებით მაღლად შეაფასეს, ვიდრე ადამიანებმა საკონტროლო ჯგუფიდან, რომელთაც კათხები არ მიუღიათ, და ნახევარზე ბევრად ნაკლებმა კათხამ გამოიყვალა მფლობელი. დაგროვებას შეიძლება გრძელვადიან პერიოდში ჰქონდეს ეფექტი, კერძოდ, საქონლით და მომსახურებით ვაჭრობის შემცირების და სამართლებრივი დავების გამარტივებული გადაწყვეტის გზით. შენატანის ეფექტის ახსნა იმას ემყარება, რომ ადამიანები დანაკარგებს უფრო მძაფრად განიცდიან, ვიდრე იგივე ოდენობის მოგებას, რაც დანაკარგის აუტანლობითაა ცნობილი. იმაზე უარის თქმა, რაც გაქვს ითვლება დანაკარგად მაშინ, როცა იგივეს შეძენა ითვლება მოგებად. ჩვენი ფინანსური გადაწყვეტილებები რომ ვმართოთ, მათ განცალკავებულ ანგარიშებზე მოვათავსებთ ჩვენს გონებაში. გონებრივი(მენტალური) ანგარიშების თეორია მოულოდნელი პრობლემების დემონსტრირებას ახდენს, რაც შეიძლება შედეგიანი იყოს[1, 1987].

ზოგადად, რასაც ჩვენ განვსაზღვრავთ მოგებად ან დანაკარგად იმაზეა დამოკიდებული, სად განვათავსებთ საკონტროლო წერტილს, რაც ასე მნიშვნელოვანია გადაწყვეტილების მისაღებად. მაგალითად, ფასდაკლებით ყიდვა მომხმარებელს აიძულებს საცნობარო ფასი დააწესოს უფრო მაღლა, ვიდრე ის შეიძლება იყოს სხვა შემთხვევაში ამიტომ, იგი ყიდვას ღებულობს როგორც უკეთეს ვარიანტს, ვიდრე თუ საგანი გაიყიდებოდა იმავე ფასად, მაგრამ არა ფასდაკლების მაღაზიაში. სხვა მაგალითია, როცა ინვესტორი საფონდო ბაზარზე გარიგებას არ განსაზღვრავს მომგებიანად ან ზარალიანად, სანამ აქციები ფაქტობრივად არ გაიყიდება. ამიტომ ინვესტორები დიდხანს ინახავენ აქციებს იმ იმედით, რომ „იგი უკეთესი გახდება“ და ძალიან სწრაფად გაყიდიან მომგებიან აქციებს, რომ „მოიტანოს მოგება“, იმისდა მიუხედავად, რომ ზოგჯერ უმჯობესია საპირისპირო ქმედება (საგადასახადო თვალსაზრისით). გამოცდილებაც ასევე ახდენს გავლენას რისკებზე, რომელთა მისაღებად მზადყოფნას გამოვთქვამთ. ამიტომ, ვინც ახლახანს მიიღო თანხა საფონდო ბაზრიდან ან კაზინოდან მეტად რისკავს, ვიდრე ის, ვინც ახლახანს დაკარგა თანხა. ნაკლებად მტკივნეულია დავკარგოთ თანხა თუ ისევ „შავი“ გონებრივი ანგარიშებით ვხელმძღვანელობთ მაშინაც კი, თუ სხვა შემთხვევაში გარემოებები იგივეა (ამას თალერი ოჯახის ფულად ეფექტს უწოდებს).

გადაწყვეტილების მიღებისას ადამიანები თავის თავზე იღებენ არა მარტო იმას, რაც მათთვისაა სასურველი, მათ ასევე აქვთ სამართლიანობის განცდა, და ისინი სხვათა კეთილდღეობას პოზიტიურ ასპექტში განიხილავენ - თანამშრომლობის და სოლიდარობის საშუალებით, ხოლო უარყოფითი გზაა - ეჭვის და ღვარძლის საშუალებით. მსხვილმაშტაბიანმა ექსპერიმენტებმა აჩვენეს, რომ სამართლიანობის განცდას მნიშვნელოვანი როლი აქვს გადაწყვეტილების მიღებისას. ადამიანები მზად არიან თავი შეიკავონ მატერიალური სიკეთის მიღებისაგან, რათა მხარი დაუჭირონ სამართლიან განაწილებას. ისინი ასევე მზად არიან პირადი საზღაური გაიღონ სხვათა დასჯისათვის, რომლებმაც სამართლიანობის წესები დაარღვიეს და არა მარტო მაშინ, როცა პირადად მათ შეეხნენ, ასევე მაშინაც, როცა ისინი ხედავენ, რომ ვიღაც სხვაც დაზარალდა უსამართლობისაგან [2, 2015].

ეკონომიკური კანონზომიერებები. ხშირად წინააღმდეგობა იმაში მდგომარეობს, რომ ლაბორატორიული ექსპერიმენტის შედეგები არ შეიძლება რეალურ ცხოვრებაში იქნეს გადატანილი, მაგრამ რთული არაა მაგალითების მოძებნა, როცა სამართლიანობის პრინციპი ლაბორატორიის გარეთაც მოქმედებს. მოულოდ-

ნელმა წვიმამ შეიძლება მოულოდნელი მაღალი მოთხოვნა გამოიწვიოს ქოლგაზე, მაგრამ თუ მაღაზიის მეპატრონე ფასს გაზრდის მაღალი მოთხოვნის შესაბამისად, ამაზე ბევრი მომხმარებელი ნეგატიურად რეაგირებს და ჩათვლის, რომ მაღაზიის მეპატრონე ძუნწად იქცევა. კომპანიები, რომლებიც სამართლიანობის ნორმებს არღვევენ, შეიძლება დაისაჯონ. მოულოდნელი წვიმა ქოლგაზე მოთხოვნას გაზრდის, მაგრამ გამყიდველი, რომელიც შექმნილ სიტუაციიდან მაქსიმალური მოგების მიღებას ეცდება, პოპულარული ვერ იქნება. სამომხმარებლო ბოიკოტი მათ აიძულებს შეინარჩუნონ ძველი ფასი. ამის გარდა, არსებობს იმის შეგრძნება, რომ ხელფასთან დაკავშირებით სამართლიანია, როცა ხელფასის ოდენობის განსაზღვრა ხდება თანამშრომელთა სხვადასხვა ჯგუფებს შორის თანაფარდობის დადგენის გზით. ძნელია მიიღო მხარდაჭერა ნომინალური ხელფასის გაცემაზე - ხელფასის მიმდინარე დონეა მოცემული საკონტროლო წერტილი, რომელზე დაბლა ადამიანებს არ სურთ მიიღონ ანაზღაურება - მაშინ, როცა ადვილია ნომინალური ხელფასის გაზრდა, რომელიც ინფლაციაზე დაბალია, თუმცა ეს მოითხოვს, რომ გადახდა რეალურ გამოსახულებაში მოხდეს.

განვიხილოთ ასეთი ლიტერატურული პერსონაჟების შემთხვევა. მეოცე სიმღერაში ცირცე აფრთხილებს ოდისევს სირენის შესახებ, რომელიც თავისი მომაჯადოებელი სიმღერით მეზღაურებისშეტყუებას ცდილობს. ოდისევსი და მისი რაზმი მოწადინებულია დაბრუნდეს მშობლიურ იტაკაში. იგი ამ პრობლემას იმით აგვარებს, რომ ეკიპაჟს ყურებს ფუტკრის ცვლილით დაუცავს, ხოლო თავის თავს ანძაზე მიიბამს, მკაცრ ბრძანებას აძლევს ეკიპაჟს იგნორირება გაუკეთონ მის ნათქვამს, სანამ არ რაიმე არ დაუშავდებათ. ოდისევსის პრობლემა ჩვენი ცხოვრების ყველა დონეზე ამ დილემის განხორციელებაა, როცა წუთიერი ცდუნებით გრძელვადიან კეთილდღეობას ემუქრებიან. ეს შეიძლება იყოს საკვები და სასმელი, მოწევა, მოხმარება, შორეული მიზნებისათვის დაგროვება ან პენსიაზე გასვლის შემდგომი პერიოდის დაგეგმვა. პიროვნებას, რომელიც გრძელვადიან განათლებას ირჩევს, ნაკლები შემოსავალი აქვს სწავლის პერიოდში, მაგრამ სანაცვლოდ მეტ კეთილდღეობას მოელის მომავალში. ამწუთიერი ფაქტი მეტ ყურადღებას იქცევს, ვიდრე შორეული; ათასი კრონა ერთი წლის შემდეგ ნაკლები ღირებულებისაა ვიდრე ათასი კრონა დღეს, იმის მიუხედავად იგი შემოსავალია თუ დანახარჯი. ტრადიციულ ეკონომიკურ თეორიაში ეს დისკონტირებითაა აღწერილი. მისი არსი ისაა, რომ როგორც შემოსავალი, ისე დანახარჯი ყოველთვის უფრო ან წლიურად მცირდება მუდმივი კოეფიციენტით.

ასეთი პირობის გამოყენებით ორი მომავალი ალტერნატივის რანჟირება ყოველთვის უცვლელი რჩება. მითი ოდისევსის და სირენის შესახებ არის დამაბულობა გრძელვადიან გეგმასა და მოკლევადიანი საკუთარ მეს დაკმაყოფილებას შორის. თუმცა როგორც ოდისევსის დილემა გვიჩვენებს ორ ვარიანტს შორის არჩევანის გაკეთების პროცესში შეიძლება აზრი შეიცვალოს. ეს იმით აიხსნება, რომ უახლოესი შთაბეჭდილებები ზრდიან ჩვენს ცოდნას და მაშინ უფრო სწრაფად ვამცირებთ შეფასებას.

თეორიული საფუძვლების ანალიზი. დილემის აღწერისათვის ალტერნატიული მოდელი შეიქმნა, რომელიც შიგა დამაბულობითაა გამოწვეული დაგეგმვასა და განხორციელებას შორის. თვითდამგეგმავი აზროვნებს და გადაწყვეტილებას იღებს გრძელვადიან პერიოდში კეთილდღეობის მიღწევის მიზნით მაშინ, როცა განმახორციელებელი მოკლევადიანი მიზნებით კმყოფილდება. ასეთი დაყოფა მიღებულია თანამედროვე ფსიქოლოგიაში და ასევე მხარდაჭერილია ნეირომეცნიერების ახალი გამოკვლევებით. ისევე, როგორც ოდისევსის მაგალითში, დილემის გადაწყვეტა რადანაირად გვეხმარება განვახორციელოთ დაგეგმვა მოქმედების მოკლევადიანი კურსის იგნორირებით. ეს განსხვავდება ტრადიციული ეკონომიკური თეორიისაგან, სადაც მოქმედებს პრინციპი: შესაძლებელი კურსი ყოველთვის უკეთესია, ვიდრე უარესი. მეორეს მხრივ, საზოგადოებას შეიძლება დასჭირდეს დახმარება დაგეგმვის საშუალებით - წესების და ინსტიტუტების შექმნით, რომელიც წახალისებს ქცევას გრძელვადიანი პერსპექტივისათვის.

ქცევითი ეკონომიკა, ასევე, ეჭვის ქვეშ აყენებს რაციონალურ ქმედებას, რადგან იგი ფინანსური ბაზრების სფეროს მიეკუთვნება. შეიქმნა ქცევითი ფინანსების კვლევის საფუძვლები, რომელშიც მკვლევარებმა ბაზრის გაუმართლებელი ცვალებადობა დააფიქსირეს და რომელიც ბაზრების ეფექტიანობის თეორიასთან შეუთავსებლად გვეჩვენება. მან აჩვენა, თუ რას წარმოადგენს აქციების უარყოფითი საბაზრო ღირებულება, რაც არამართლზომიერია, რადგან ყოველთვის შეიძლება უარი ვთქვათ იმ წილზე, რომელსაც ღირებულება არ აქვს. სხვადასხვა ინვესტიციებს შორის არჩევანის შესახებ ჩატარებულმა გამოკვლევებმა აჩვენა, რომ ადამიანები მგრძნობიარენი არიან დროითი ჰორიზონტის არჩევანის მიმართ. ინვესტორები, როგორც წესი, უპირატესობას ანიჭებენ დაბალ რისკიან ფასიან ქაღალდებს მოკლევადიან პერსპექტივაში. მაგრამ როცა გრძელვადიანი ინვესტიციების პოტენციურ შედეგებს წარმოიდგენენ, მაშინ მეტი ალბათობით ირჩევენ მაღალ რისკიან ფასიან ქაღალდებს, როგორცაა აქციები. მარკენტინგის ზოგადი პრაქტიკა შეიძლება გაგებული იქნეს როგორც სამომხმარებლო ირაციონალურობის უპირატესობა. ფასდაკლება ან მოწოდება “იყიდე სამი ორის ფასად” მომხმარებელს იმის შეგრძნებას აძლევს, რომ სარგებელი მიიღეს და ამით ფასის შეფასების საკონტროლო წერტილი გადაადგილეს. ლატარიის თამაში და სანადლეოს დადება ხდება იშვიათი მოგების

გადაჭარბებულად შეფასების და უმრავლეს შემთხვევაში წაგების მიჩქმალვით. ბევრი მომხმარებელი გატაცებულია სესხის აღებით არასახარბიელო პირობებით, რითაც მათ შეუძლათ იყიდონ ნივთი, რომლის ყიდვის შესაძლებლობა ფაქტობრივად არ აქვთ.

ქვევითი ეკონომიკა ხშირად არის მოხსენიებული მარკეტინგულ ლიტერატურაში. მისი იდეები საშუალებას იძლევა გავიგოთ მარკეტინგული ტრიუკები და თავიდან ავიცილოთ არასასურველი ეკონომიკური გადაწყვეტილებები. ხშირ შემთხვევაში მგეგმავის დახმარებაა საჭირო, რათა თავიდან ავიცილოთ ცდუნება. მაგალითად ბევრ ქვეყანაში არსებობს შეზღუდვა ალკოჰოლსა და ნარკოტიკზე, თუმცა სასურველი შედეგი ყოველთვის როდი მიიღწევა. ქვევითი ეკონომიკის გამოკვლევების შედეგები შეიძლება გამოიყენონ პოლიტიკოსებმა და გადაწყვეტილების მიმღებმა სხვა პირებმა, რომ შექმნან ალტერნატივა, რომელსაც საზოგადოებისათვის სიკეთე მოაქვს. როგორც საჯარო, ისე კერძო სფეროში უნდა ვცადოთ ინდივიდების წაქეზება (ბიძგის მიცემა) სწორი მიმართულებით, ოღონდ არჩევანის თავისუფლების დაცვით. სხვასთან ერთად, ბევრ ქვეყანაში გამოიყენება ბიძგის მიცემის პრინციპი, როგორც ქვევითი ეკონომიკის ადექვატური თვითშეფასება საჯარო ადმინისტრაციის რეფორმის პროცესში, მათ შორის გაერთიანებულ სამეფოსა და აშშ-ში. გაუმჯობესება ხშირად მოიცავს მარტივ რამეს, როგორცაა არჩევანის განსაზღვრა მითითების გარეშე, რომელიც იმ შემთხვევაში შედგება, თუ სხვა რამეს აქტიურად არ აირჩევ. ამის გამოყენება ხდება ისეთ სფეროებში, როგორიცაა საპენსიო სისტემა და გარემოს დაცვითი პოლიტიკა.

„დაზოგე მეტი ხვალ“. ადამიანებმა შეიძლება იფიქრონ, რომ ძნელია შეინახონ უფრო მეტი, ვიდრე ამას ამჟამად აკეთებენ, რადგან ეს პირდაპირ ამცირებს დღევანდელი მოხმარების ოდენობას. ხშირად უფრო მარტივია დაპირდე, რომ მეტს შეინახავ მომავალში, განსაკუთრებით მაშინ, როცა ხელფასის გაზრდის მოლოდინი გაქვთ. ეს შეხედულება გამოყენებული იქნა თალერის მიერ ორგანიზებულ პროგრამაში „დაზოგე მეტი ხვალ“, როგორც საშუალება, რომ გაზრდილიყო ინდივიდუალური დაკავებული პენსიის შენახვის ოდენობა.

თუ ადამიანი ცდილობს მიმდინარე პერიოდში მეტი ხარჯი გასწიოს, მას შეიძლება ჰქონდეს პრობლემები დანაზოგების ოდენობასთან დაკავშირებით პენსიაზე გასვლის შემდეგ. მგეგმავი-განმახორციელებელი მოდელის ენაზე მგეგმავს შეიძლება სურდეს მეტი დაზოგოს მიმდინარე შემოსავლიდან, მაგრამ მას იმპულსური შეძენის პრობლემა აქვს, როცა განმახორციელებელი ცდუნებას ვერ ძლევს მრავალი შესაძლებლობიდან დაუყონებლივი დაკმაყოფილების მისაღებად. არის თუ არა საშუალება მგეგმავს ცოტათი მაინც დავეხმაროთ? ამისათვის საჭიროა დაკავების გადასახადი გაიზარდოს. ეს გადახდილი თანხიდან უკან დაბრუნებული თანხის ოდენობის გაზრდას გამოიწვევს. ადამიანების შველა უფრო ადვილია, როცა მათ მოულოდნელი დიდი დანახარჯები აქვთ. მეორე წინადადება ითვალისწინებს შეიცვალოს საპენსიო სქემის დადგენილი შენატანები. ამავე დროს ადამიანები აქტიურად უნდა მონაწილეობდნენ ახალ სქემებში, ხოლო თუ ადამიანები არ აქტიურობენ, ავტომატურად ხდებიან სქემის მონაწილენი. ამ პოლიტიკამ მკვეთრად გაზარდა მონაწილეთა რიცხვი, რომელთაც ეს იდეა მოსინჯეს.

ამ წინადადებათა საფუძველზე შემუშავებული იქნა სქემა, რომელსაც მოგვიანებით ეწოდა „დაზოგე მეტი ხვალ“. იდეა მდგომარეობდა ადამიანთა ქვევის ცვლილებაში, რომელიც ხელს შეუწყობდა დაზოგვის გაზრდას და შემდეგ ამის საფუძველზე დახმარების გეგმის შედგენას. სქემა შემდეგ სამ დაკვირვებას ეფუძნება. პირველი, ადამიანებს მეტი თვითკონტროლი აქვთ მომავლის გეგმებთან მიმართებაში, ვიდრე მიმდინარე ქვევის მიმართ (გეგმავთ დიეტის დაწყებას მომავალ თვეში და არა ამ საღამოს ვახშმობისას). მეორე, ადამიანები ნომინალურ დოლარებში აგებენ და ამიტომ ეწინააღმდეგებიან ხელზე მისაღები თანხის შემცირებას, რომელიც მოხდება თუ ისინი ერთბაშად გაზრდიან თავიანთი საპენსიო დაზოგვის განაკვეთს. მესამე, საპენსიო დაზოგვის განხორციელებისას ადამიანები ძლიერ ინერციულობის დემონსტრირებას ახდენენ. მათ დიდხანს არ შექვთ რაიმე ცვლილება თავიანთ საპენსიო სქემაში. დანაზოგების დაბალი დონით გამოწვეული ზემოთ ჩამოთვლილი სამივე პრობლემის გადასაწყვეტად გეგმაში შევიდა შემდეგი კომპონენტები. პირველი, მუშაკებს სთავაზობდნენ დაინტერესებულებს პროგრამით, რომელიც მათი დანაზოგების დონეს გააძლიერებდა 1 ან 2 თვის შემდეგ და არა მაშინვე. მეორე, დანაკარგების თავიდან ასაცილებლად დანაზოგების ზრდა დაკავშირებული უნდა იყოს ხელფასის ზრდასთან. მესამე, მუშაკი შეუერთდა პროგრამას, მაგრამ რჩება ადგილზე, სანამ იგი აქტიურად არ უარყოფს მას ან დანაზოგი არ მიაღწევს გარკვეულ მიზანს ან მაქსიმუმს. მაგალითად, როდესაც მუშაკებს თავდაპირველად შესთავაზეს 5%-ით გაეზარდათ შენატანი ხელფასის ყოველი მომატებისას, ამ წინადადებაზე უმრავლესობამ თავი შეიკავა, ისინი მხოლოდ 3%-იან შენატანის ზრდაზე დათანხმდნენ. პროგრამა, რომელშიც ინდივიდი ვალდებულია იღებს ისე გაანაწილოს თავისი მომავალი ხელფასი, რომ გაიზარდოს დანაზოგი, წარმატებით იქნა გამოყენებული აშშ-ის ბევრი კომპანიის მიერ. ზოგიერთ წრეებში პროგრამა გააკრიტიკეს პატერნალისტური მიდგომის გამო, მაგრამ აუცილებელი პირობაა, რომ პროგრამაში ჩართვა ნებაყოფილობითია და მონაწილეებს უფლება აქვთ ნებისმიერ დროს დატოვონ პროგრამა [3, 2004].

ლიბერტანიალური პატერნალიზმი. ბიძგი 1 არის გადაწყვეტილებათა გაუმჯობესება ჯანმრთელობის, სიმდიდრის ბედნიერების შესახებ. ამ შემოვლითი გზით ახალი ტერმინი შემოვიდა სოციალურ მეცნიერებაში.

ბიძგი 2 ძირითად პრინციპზეა დაფუძნებული: ლიბერტანიალური პატერნალიზმი და არჩევანის არქიტექტურა. მართალია ლიბერტანიალური პატერნალიზმი ჟღერს როგორც პარადოქსი, მაგრამ განმარტების შესაბამისად ასე არ არის. პატერნალიზმი გულისხმობს ქმედებას, რომელიც ზღუდავს ადამიანთა თავისუფლებას მათივე ინტერესებისათვის, იგი უკეთეს მდგომარეობაში აყენებს ობიექტს. უფრო კონკრეტულად პატერნალიზმი ნიშნავს დავებმართო ადამიანებს მიიღონ გადაწყვეტილებები, რომელთაც ისინი აირჩევენ ბოლომდე ინფორმირებულობის და ცივისხილანობის შემთხვევაში: მათზე გავლენას არ მოახდენდა ცდუნება და სხვა ადამიანური გრძნობები. დადგენა იმისა, თუ რომელი არჩევანი აკმაყოფილებს ამ განმარტებას, შეიძლება რთული იყოს, მაგრამ კონცეფცია პრინციპულად უნდა იყოს გარკვეული. ლიბერტანიალური გამოყენებულია როგორც ზედსართავი სახელი, რათა შეუწყვილდეს პატერნალიზმს და ის მარტივად ნიშნავს, რომ არავინ არასდროს არ არის დაძალებული რაიმეს გაკეთებისას.

არჩევანის არქიტექტურა გარემოა, რომელშიც ადამიანები გადაწყვეტილებებს იღებენ. ნებისმიერი ადამიანი, ვინც ასეთ გარემოს შექმნის, არჩევანის არქიტექტორია. მენიუ არჩევანის არქიტექტურაა რესტორნისათვის, მომხმარებლის სახე არჩევანის არქიტექტურაა სმარტფონებისათვის. არჩევანის არქიტექტურის თვისებებს, რომლებიც მიღებულ გადაწყვეტილებებზე ახდენენ გავლენას, მათი ობიექტური უკუგებებისა და წამქეზებლების შეცვლის გარეშე, ბიძგები ეწოდება. სიჩუმის (კომპიუტერის მიერ წინასწარ განსაზღვრული ვარიანტი მომხმარებლის მიერ კონკრეტული ვარიანტის შეურჩევლობის შემთხვევაში) არჩევანის მაგალითი საპენსიო სქემებში ახლა უკვე ბიძგის კლასიკურ შემთხვევაა: ამ სქემაში ჩართვა გაადვილებულია, მაგრამ არავის აძლევს გააკეთოს რამე, რაც თითოეულ ეკონომიკურ აგენტს (რომელთაც ეკონებს ვუწოდებთ) არ აინტერესებს დიახ-არა არჩევანის რომელიმე ყუთიდან დაფიქსირებული პირდაპირ რეჟიმში. მაგრამ ადამიანთა სამყაროში ბიძგებს მნიშვნელობა აქვთ და კარგი არჩევანის არქიტექტურა, მაგალითად, კარგი დიზაინი, სამყაროს უფრო ადვილს გახდის ნავიგაციისათვის. მართლაც, GPS-ის (გლობალური პოზიციონირების სისტემა) რუკები ლიბერტანიალური პატერნალიზმის იდეალური ილუსტრაციაა რეალურ ქმედებაში. მომხმარებელი მიუთითებს დანიშნულების ადგილს, რუკა გვთავაზობს გზას, რომელიც მომხმარებელმა შეიძლება უარყოს ან შეცვალოს და ის ვისაცადგილზე ორიენტაცია უჭირს, დანიშნულების ადგილზე ნაკლები გაუთვალისწინებელი პრობლემების გარეშე მიდის. ასევე მნიშვნელოვანია, რომ არც ერთი არჩევანი არაა გამორიცხული. ორივე - ავტომატური ჩართვა საპენსიო სქემაში (ადვილად გამოთიშვის პირობით) და დაზოგე მეტი ხვალ - ბიძგებია. აღსანიშნავია, რომ ბიძგებმა გლობალური მნიშვნელობა შეიძინა. როგორც გაერთიანებულ სამეფოში, ისე აშშ-ში მთავრობების მიერ შექმნილი იქნა ქცევითი შეფასების ჯგუფები, რომლებიც პოლიტიკას ქმნიან ქცევითი მეცნიერების პრინციპების გათვალისწინებით, როცა მკაცრი ტესტირება ხდება შემთხვევითობის პრინციპით კონტროლირებადი ცდების გამოყენებით, სადაც ეს შესაძლებელია [4, 2008].

დასკვნა

ქცევითმა ეკონომიკამ დიდი გზა განვლო თავდაპირველ ვარიანტთან შედარებით. მისი ახლანდელი გენერაცია ეკონომიკის ყველა თანამედროვე ინსტრუმენტს იყენებს დიდ რიცხვთა კანონიდან დაწყებული ინფორმაციის გაცემისათვის. ადამიანები ბიძგის მიცემის პოლიტიკას ატარებენ სანამ შეუძლიათ გავლენა მოახდინონ სხვა ადამიანებზე. ყველა ბიძგი არ ხდება მათთვის სასიკეთოდ. მაგალითად, ასეთი პასიური ქცევა გვაქვს შვედ დამგროვებლებთან მიმართებაში, რომელიც გამოიყენება ყველასათვის, ვინც დაეთანხმება ასეთ პროგრამას იპოთეკისას ან საავტომობილო გადახდებისას, ან შრომით ხელშეკრულებების გაფორმებისას. ჩვენ ვწერთ „ვეთანხმები“ ისე, რომ არ ვკითხულობთ ტექსტს და შეიძლება ჩათრეული აღმოვჩნდეთ გრძელვადიან საკონტრაქტო ურთიერთობაში, რომელიც შეიძლება დაირღვეს გართულებისას, მათთვის საჭირო დროს. ზოგი ფირმა აქტიურად იყენებს ქცევით სტრატეგიას მოგების მიღების მიზნით უმრავლესი მყიდველის მხრიდან კონტროლის არ არსებობის გამო, როცა არ განაცხადებენ ამის შესახებ. ასეთ ექსპლუატაციურ ქცევას „დანალექი (ჭაობი)“ ეწოდება. იგი ბიძგის მიცემის სრულიად საპირისპირო ცნებაა საბოლოო ჯამში. მაგრამ არის თუ არა „დანალექი“ მოგების მაქსიმიზაციის გრძელვადიანი სტრატეგია, ეს ჯერ კიდევ გასარკვევია. „დანალექის გარეშე“ მიმწოდებლის რეპუტაციის შექმნა საქონელსა და მომსახურებაზე შეიძლება გრძელვადიანი მომგებიანი სტრატეგია იყოს ისევე, როგორც უფასო წყლიანი ბოთლების მიწოდება ქარიშხლის მსხვერპლთათვის.

თუმცა ქცევითი ეკონომიკის ყოველი გამოყენება სამყაროს უკეთესს არ გახდის, შეიძლება ჩაითვალოს, რომ ეკონომიკის წარმოდგენა უფრო ადამიანურ განზომილებაში და თეორიის შექმნა, რომელიც ადამიანებთანაა დაკავშირებული და არა მხოლოდ ეკონის (რაციონალურად მოაზროვნე ადამიანი) შესწავლა ამ მიმარ-

თულებას გახდის ძლიერს, სასარგებლოს და უდავოდ უფრო ზუსტს. უკვეაშენდა ხიდი ეკონომიკურ და ფსიქოლოგიურ ანალიზს შორის ინდივიდის მიერ გადაწყვეტილების მიღებისას. ეს ემპირიული აღმოჩენა და თეორიული შეხედულებები გამოყენებული იქნა ახალი და სწრაფად მზარდი ქცევითი ეკონომიკის განვითარებაში, რომელსაც დიდი გავლენა აქვს ეკონომიკური კვლევისა და პოლიტიკის ბევრ მიმართულებაზე.

ლიტერატურა

1. Simon, Herbert A. 1987. "Behavioural economics." *The New Palgrave: A dictionary of Economics* 1: 221-34.
3. Thaler, Richard H. 2015. *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York: W.W. Norton&Company.
4. Thaler, Richard H. 2004. "Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving." *Journal of Political Economy* 112(1):S164-87.
5. Thaler, Richard H., and Cas R. Sunstein. 2008. *Nudge: Improving Decision about Health, Wealth and Happiness*. London: Penguin.

The Theory of Choice in Behavioral Economics

Merab Julakidze

*Associate Professor
Tbilisi State University*

S u m m a r y

The article discusses the essence of Behavioral Economics, which is integration of Economics and Psychology, it discusses how people think and act when making economic decisions, it learns three basic characteristics of economic analyses: limited rationality, perceptions about fairness, and lack of self-control, analyzes mental accounting system, role of Nudging, pension plan: Save More Tomorrow, Libertarian Paternalism, and finally, it supports by evidence the necessity of using behavioral economic approaches and principles when doing economic analyses in the process of defining economic policy.

Keyword: Behavioral Economics; The Theory of Choice; Mental accounting system; Nudging; Save more tomorrow; Libertarian Paternalism.