

JEL Classification: A12, C92, D1

<https://doi.org/10.35945/gb.2019.08.007>

ქვევის ეკონომიკის თეორიული საფუძვლები და პრაქტიკული ასპექტები

მარინე ნაცვალაძე

ასოცირებული პროფესორი, ეკონომიკის დოქტორი,

ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, საქართველო

marine.natsvaladze@tsu.ge

საკვანძო სიტყვები: ქვევითი ეკონომიკა, ეკონომიკური გადაწყვეტილებები, ეკონომიკა და ფსიქოლოგია, ეკონომიკური პოლიტიკა

ციტირებისთვის: ნაცვალაძე, მ. (2019). ქვევის ეკონომიკის თეორიული საფუძვლები და პრაქტიკული ასპექტები, *გლობალიზაცია და ბიზნესი*, №8, გვ. 68-73. <https://doi.org/10.35945/gb.2019.08.007>

ქვევითი ეკონომიკა ეს არის ეკონომიკურ მეცნიერებაში სოციალური მეცნიერებების, ძირითადად ფსიქოლოგიის და სოციოლოგიის, ინტეგრაცია. სტანდარტული ეკონომიკური თეორიისთვის შესწავლის ობიექტი არის რაციონალური ინდივიდი და ის ფაქტიურად ემიჯნება ფსიქოლოგიურ საწყისებს. ქვევითი ეკონომიკა ეკონომიკური მეცნიერების შედარებით ახალგაზრდა სფეროა, რომელიც აერთიანებს ეკონომიკური თეორიის მეთოდოლოგიურ პრინციპებს და თანამედროვე შემეცნებითი და სოციალური ფსიქოლოგიის მიღწევებს, რაც საშუალებას გვაძლევს, კვლევების საფუძველზე აღმოვაჩინოთ ადამიანთა ქვევის ახალი პერსპექტივები და ავხსნათ ისეთი ფენომენები, რომლებიც ტრადიციული ეკონომიკის თვალსაზრისით პარადოქსულია.

სტანდარტული ეკონომიკური თეორიის მეთოდოლოგია ეფუძნებოდა მიდგომას, რომ მთავარია ეკონომიკურმა თეორიამ შეძლოს პროგნოზის გაკეთება და არ არის მნიშვნელოვანი, რამდენად რელევანტურია დაშვებები, რითაც ეს თეორია მუშაობს.

მე-XX საუკუნის მეორე ნახევრიდან დღის წესრიგში დადგა საკითხი იმის შესახებ, რომ თეორია არამარტო უნდა პროგნოზირებდეს, არამედ უნდა ხსნიდეს გარკვეულ მოვლენებს, მიმდინარე პროცესებს და უნდა მიესადაგოს რეალობას. არსებული ეკონომიკური თეორიები მიჩნეულ იქნა მოძველებულად, რადგან „რაციონალური ადამიანი“ ძალიან შეზღუდული მოდელია და ვერ ასახავს ადამიანთა გადაწყვეტილებებს და ქმედებებს. მეცნიერულმა წინსვლამ, კერძოდ კი ეკონომიკაში ექსპერიმენტული მეთოდების განვითარებამ და დანერგვამ გამოავლინა ბევრი ანომალია, რაც ჰქონდა სტანდარტულ ეკონომიკურ თეორიას.

სწორედ ამიტომ აქტუალური გახდა გადაწყვეტილების მიღების პროცესში ეკონომიკურ სუბიექტებზე მოქმედი ფაქტორების თეორიული ანალიზი, ქვევითი ეკონომიკური თეორიის პრაქტიკული რეალიზაცია პილიტიკასა და ეკონომიკაში.

ქვევის ეკონომიკურ თეორიაში გამოყენებული მეთოდები (ექსპერიმენტები, სავლელე კვლევები, დაკვირვებები და ა.შ.) ეკონომიკური მეცნიერების სხვა სფეროებში გამოყენებულის იდენტურია. განვითარების საწყის ეტაპზე ქვევითი ეკონომიკური თეორიის საფუძვლებს მეტწილად ე.წ. ექსპერიმენტული ეკონომიკის მონაცემები და შედეგები წარმოადგენდა, ვინაიდან ამ მიმართულების იდეური წინამორბედები სავარაუდოდ არა ეკონომისტები, არამედ კოგნიტური ფსიქოლოგიის წარმომადგენლები იყვნენ.

ქვევითი ეკონომიკის პრინციპებზე დაყრდნობით, მისმა წარმომადგენლებმა მნიშვნელოვნად შეავსეს ეკონომიკური თეორია მეთოდოლოგიური, თეორიული და პრაქტიკული თვალსაზრისით. ეს პრინციპებია:

1. ეკონომიკური მოვლენების მრავალმხრივი ექსპერიმენტული და ემპირიული შემოწმება;
2. ალტერნატიული მოდელის შემუშავება, რომელსაც შეუძლია ახსნას ეკონომიკური აგენტების ქმედებებში სიზუსტე;
3. ახალი შემოთავაზებული მოდელის შედეგების დამუშავება და მათი გადამოწმება რეალური მონაცემებით, რათა შესაძლებელი იყოს, დადგინდეს მისი წინასწარმეტყველებების უნარი ორთოდოქსალურ ვერსიებთან შედარებით.

„ქვევითი ეკონომიკის“ კონცეფცია, როგორც ტერმინი, ცნობილია დიდი ხნის განმავლობაში, თუმცა, როგორც ეკონომიკის დამოუკიდებელი მიმართულება, ჩამოყალიბდა

მხოლოდ 1990-იან წლებში. ბოლო პერიოდში მეცნიერული ნაშრომები ქცევითი ეკონომიკის შესახებ იბეჭდება ყველაზე პრესტიჟულ ჟურნალებში, მსოფლიოს წამყვან კონგრესებზე კი ლაურეტების სიებში პრესტიჟულ ჯილდოებით აღინიშნება. ლესტერის უნივერსიტეტის პროფესორის ავტორობით გამოცემული წიგნი (Dhami S, 2016) ყველაზე დიდი მოცულობის წიგნია (1800 გვ.), რომელიც გამოქვეყნებულია Oxford University Press-ის მიერ.

ქცევითი ეკონომიკის პრაქტიკული გამოყენების აქტუალურობაზე მეტყველებს ის ფაქტი, რომ 2017 წელს ნობელის პრემია ეკონომიკაში მიენიჭა ამერიკელ ეკონომისტს, ფსიქოლოგს და ფინანსურ ინჟინერს, ჩიკაგოს უნივერსიტეტის პროფესორს, რიჩარდ ტალერს (Richard H. Thaler) ქცევითი (ბიჰევიორული) ეკონომიკის მიმართულებაში განხორციელებული მრავალწლიანი კვლევებისათვის. რიჩარდ ტალერი ერთ-ერთი წამყვანი თანამედროვე ეკონომისტი, რომელიც ცნობილია ნობელის პრემიის ლაურეატთან, დანიელ კაპნემთან ერთობლივი თანამშრომლობით, „წაბიძგების თეორიის“ ავტორი (2008).

რიჩარდ ტალერმა ნობელის პრემია მიიღო „მისი წვლილისთვის ქცევითი ეკონომიკის განვითარებაში“ (Richard Thaler, Prize Lecture, 2017).

ქცევითი ეკონომიკა სწავლობს სოციალური, ფსიქოლოგიური და ემოციური ფაქტორების გავლენას სხვადასხვა ეკონომიკურ გადაწყვეტილებებზე, რომელთაც იღებს კერძო ან საჯარო პირი. რიჩარდ ტალერის ნაშრომით, ეკონომიკის ფსიქოლოგიის გაგება გახდა შესაძლებელი.

ქცევითი ეკონომიკა ეფუძნება იმ იდეას, რომ ადამიანები არ იქცევიან რაციონალურად, რასაც ეკონომიკა ითვალისწინებს. ისინი არიან „Homo Sapiens“ და არა „Econs“ ანუ „ეკონომიკური ადამიანი“ (Thaler Sunstein. 2018). რიჩარდ ტალერმა კას სანსტეინთან ერთად წიგნში „Nudge: Improving Decisions About Healths, Wealth and Happiness“ („წაბიძგება. გადაწყვეტილებათა სრულყოფა, რომლებიც ეხება ჯანმრთელობას, კეთილდღეობასა და ბედნიერებას“) რეალური ცხოვრებიდან მრავალი შემთხვევა განიხილეს და ჩაატარეს მათი ბიჰევიორისტული ანალიზი. ეს არის წიგნი ინდივიდუალური არჩევანისა და გადაწყვეტილების მიღების პრობლემაზე. წიგნში საუბარია ტვინის ფუნქციონირებაზე, აზროვნებისა და განსჯის ორ სისტემაზე: ავტომატურ და რეფლექტურ-რაციონალურ-ანალიტიკურ სისტემაზე (Richard H. Thaler, 2008).

ჯერ კიდევ 2002 წელს ნობელის პრემია ქცევითი ეკონომიკის კიდევ ერთ სპეციალისტს დენიელ კაპნემანს მიენიჭა. ამის შემდეგ ქცევითი ეკონომიკის ერთ-ერთი თეორია, რომელიც „წაბიძგების თეორიის“ („Nudge Theory“) სახელითაა ცნობილი, პრობლემების ყველაზე ფართო სპექტრის მოსაგვარებლად გამოიყენება. წაბიძგება, გულისხმობს არჩევანის არქიტექტურის ასპექტს, რომელიც ცვლის ადამიანის ქცევას წინასწარ განჭვრეტადი მიმართულებით

რომელიმე ალტერნატივის აკრძალვის ან ეკონომიკური სტიმულების მშენებლობის ცვლილების გარეშე (Kupatadze, 2018).

რიჩარდ ტალერი ერთ-ერთი პირველი იყო, ვინც ახსნა, თუ როგორ შეიძლება შეიცვალოს ადამიანის ქმედება ერთი შეხედვით შეუმჩნეველი მითითებებით, რომლებიც ყოველდღიურად ძალიან ხშირად გვხვდება და ჩვენც, ისე რომ ეჭვიც არ შეგვიტანია, შესაძლოა ამ თეორიის გავლენის ქვეშ მოხვედრილიყავით.

ტალერი კვლევებს ცნობილ ეკონომისტებთან და ფსიქოლოგებთან ერთად ატარებდა. მათ შორის იყო ჯეკ ნეტჩი, ნობელიანტი ფსიქოლოგი ეკონომიკის დარგში (2002). დენიელ კაპნემანი ეკონომიკასა და კოგნიტიურ მეცნიერებას (კოგნიტივისტიკას) ერთიანობაში განიხილავდა. კაპნემანი ფსიქოლოგიური ეკონომიკური თეორიისა და ქცევითი (ბიჰევიორული) ეკონომიკის ერთ-ერთი ფუძემდებელია. ეკონომიკის პრობლემებს კაპნემანი იკვლევდა როგორც ფსიქოლოგი და არა როგორც ეკონომისტი (გვასალია, 2017).

ქცევითი ეკონომიკა ჯერ კიდევ მისი ფორმირების გზაზეა და მას სჭირდება საბაზო თეორიის განზოგადება. მიუხედავად იმისა, რომ ახლა ის განსხვავებული მოდელებისგან შედგება, მეცნიერებმა უკვე შეძლეს მისგან მნიშვნელოვანი პრაქტიკული შედეგების მიღება. ეს ასახულია კონკრეტული თეორიებით, მოდელებით და პარადოქსებით. ესენია: თამაშთა ქცევითი თეორია, პერსპექტივების თეორია, ქცევითი ფინანსების თეორია, შეზღუდული რაციონალურობის თეორია, ალღეს პარადოქსი და ტალერის მოდელი.

განვითარების თანამედროვე ეტაპზე ქცევითი ეკონომიკის აქტუალურობა უდიდესია, რადგან:

1. ქცევითი მიდგომა მიზანშეწონილია სხვადასხვა სუბიექტების საქმიანობის განსახილველად, როგორც ინდივიდებისა და ფირმების, ასევე ბაზრებისა და რეგიონების მართვის სხვადასხვა დონეზე;
2. ქცევითი ეკონომიკა საშუალებას იძლევა, იდენტიფიცირდეს სხვადასხვა აგენტის განსხვავებული მოტივები, რომელიც ყოველთვის არ აღიწერება ტრადიციული ეკონომიკის პოზიციიდან.

ქცევითმა ეკონომიკამ ახსნა კავშირი ინდივიდუალური გადაწყვეტილებების მიღების ეკონომიკურ და ფსიქოლოგიურ ანალიზებს შორის. რიჩარდ ტალერის ნობელის პრემიის მიკუთვნებასთან დაკავშირებით ნობელის კომიტეტის რეცენზიაში აღნიშნულია, რომ ტალერმა ემპირიული დასკვნებისა და თეორიული დასაბუთების საშუალებით განსაკუთრებული როლი ითამაშა ქცევითი ეკონომიკის ახალი დარგის შექმნასა და სწრაფ განვითარებაში. ამ დარგმა დიდი გავლენა მოახდინა ეკონომიკური კვლევების მრავალ მიმართულებაზე და პოლიტიკაზე.

2015 წელს მსოფლიო ბანკის მიერ გამოცემული საკამოდ დიდი მოცულობის ნაშრომი „World Development Report 2015: Mind, Society, and Behavior“ სწორედ

ქცევით ეკონომიკას ეხება, კერძოდ კი იმას, თუ როგორაა შესაძლებელი ტალერის წაბიძგების (Nudging) თეორიის გამოყენება პრაქტიკაში.

ტალერმა კვლევების შედეგად შეისწავლა, ერთი მხრივ, ის ემოციები, რომლითაც მოქმედებენ მყიდველები სხვადასხვა ბაზრებზე, მეორე მხრივ – სირთულეები, რომელსაც ადგილი აქვს გადაწყვეტილების მიღების პროცესში საქონლისა და მომსახურების ყიდვის, იზოთეკური სესხის აღებისა თუ საპენსიო ფონდებში გაწევრიანების დროს. ტალერის მიხედვით ეს არის ახალი ქცევითი ეკონომიკა, რომელიც ხსნის იმას, თუ რატომ არღვევენ ადამიანები ტრადიციული ეკონომიკის წესებს და როგორ შეიძლება მისი გამოყენებით სასურველი შედეგების მიღება (Richard H. Thaler – Misbehaving. The Making of Behavioral Economics, 2015).

ქცევითი ეკონომიკის ძირითადი პრაქტიკული შედეგები, პირველ რიგში, უნდა მოიცავდეს რეკომენდაციებს ამ მიმართულებით შემუშავებული საბაზრო პროცესების ანალიზისთვის. ა. სმიტი თავის სამეცნიერო ნაშრომში „თეორია მორალური გრძობების შესახებ“ (“The Theory of Moral Sentiments”) წერს: „ჩვენი სარგებლის ზრდა იმისგან, რომ ჩვენ გარკვეული თანხა მივიღეთ, რაოდენობრივად არ უდრის სარგებლის რაოდენობრივ შემცირებას აბსოლუტური მნიშვნელობით, თუ იგივე თანხას გამოგვართმევინ“ . ეს თავისი მნიშვნელობით არის „რისკის თავიდან აცილების კონცეფცია“ – Loss Aversion (Smith, 1759).

ფსიქოლოგებმა ჯერ კიდევ მე-20 საუკუნის დასაწყისში კარგად იცოდნენ, რომ ადამიანებს არამართო რისკი აღელვებთ, არამედ აღელვებთ დანაკარგები. დანაკარგები გაცილებით უფრო მტკივნეულია, ვიდრე ანალოგიური მასშტაბის მოგება, ამ მოგებისგან მიღებული სარგებელი. სტანდარტული ეკონომიკის მიერ კი ეს უგულვებელყოფილია – ერთი და იმავე ოდენობის თანხის პოვნისა და დაკარგვის შემთხვევაში, ამ თანხიდან მიღებული სარგებელი და დანაკარგი ერთმანეთის ტოლი უნდა იყოს. ძალიან მარტივად მოხდა ამის მოდელირება ქცევითი ეკონომიკის ჩარჩოებში, რომელიც შემოგვთავაზებს დენიელ კაჰნემანმა და ამოს ტვერსკიმ. 2002 წელს ისინი იყვნენ პირველი ნობელის პრემიის ლაურეატები ეკონომიკაში ფსიქოლოგიის ინტეგრირებისთვის (ამოს ტვერსკი პრემიის მინიჭებამდე გარდაიცვალა და ამიტომ ვერ მიიღო ნობელის პრემია).

სწორედ დენიელ კაჰნემანისა და ამოს ტვერსკის პროსპექტ (პერსპექტივის) თეორია (Prospect Theory) არის ქცევითი ეკონომიკური თეორია, რომელიც აღწერს, თუ როგორ აკეთებენ არჩევანს ადამიანები სხვადასხვა ალბათობის ალტერნატივებს შორის, რომლებიც დაკავშირებულია რისკთან, სადაც შედეგების ალბათობა უცნობია. მათ სტატიას „პერსპექტივის თეორია: რისკის გადაწყვეტის ანალიზი“ (1979) ეწოდა „სემანტიკური სტატია ქცევით ეკონომიკაში“.

ქცევითი ეკონომიკის აქტუალურობაზე მეტყველებს მისი გამოყენების მრავალმხრივი ასპექტები, კერძოდ:

- ქცევითი კონფლიქტები, როგორც საზოგადოებაში დაგროვილი საპირისპირო ეკონომიკური ინტერესების გამოვლენის ფორმა;
- სახელმწიფოს, როგორც ინსტიტუტის ქცევა დაბრკოლებების (ქცევითი კონფლიქტების) დაძლევის მიზნით ქცევით ეკონომიკაში;
- ქვეყნის შრომის ბაზრის ქცევითი ეკონომიკა;
- კომერციულ ბანკების ოპორტუნისტული ქცევა ქვეყნის ეკონომიკის რეალურ სექტორში ინვესტიციების განხორციელებისას.

სოციალური პოლიტიკის მიზანია ადამიანების ცხოვრების ხარისხის გაუმჯობესება. ამაში იგულისხმება ის, რომ მოქალაქეებმა, როგორც სამიზნე აუდიტორიამ, სახელმწიფო ინიციატივების განხორციელებისას შეიცვალოს ქცევა „წაბიძგების“, Nudge-ის („ნაჯინგის“), როგორც სახელმწიფოსა და მოქალაქეების კომუნიკაციის ეფექტიანობის ზრდის ინსტრუმენტის გამოყენების გზით. მოსახლეობის დიდი მასების ქცევის სტრატეგიების ცვლილება საკმაოდ ძნელია, განსაკუთრებით გრძელვადიანი პერიოდის განმავლობაში, რის გამოც ბევრი სახელმწიფო პროგრამა დასახულ მიზანს ვერ აღწევს. სახელმწიფო მართვაში ე.წ. „არჩევანის არქიტექტურის“ სწორად ჩაშენების საშუალებით „სანავიგაციო სისტემა“ ადამიანს უნდა უბიძგოს „სწორ პასუხზე“ და ამავე დროს მას დაუტოვოს თავისუფლება აკეთოს ისე, როგორც მას უნდა.

ეს მტკიცებულებები ეკონომისტებს და სოციოლოგებს საშუალებას აძლევს, სხვა თვალთ შეხედონ მოქალაქეთა გადაწყვეტილების მიღების პროცესის მართვას. ამდენად, ქცევითი ეკონომიკა განვითარდა და გამოყენებადი გახდა მთავრობის მმართველობის დონეზე.

პირველი სამთავრობო უწყებები, რომლებმაც ეს ტექნოლოგიები გამოიყენეს, დიდი ბრიტანეთის მინისტრთა კაბინეტი და აშშ-ს სახელმწიფო დეპარტამენტი იყო. შემდეგ მათ შეუერთდა ავსტრალია, ახალი ზელანდია, გერმანია, დანია, საფრანგეთი.

2010 წელს გაერთიანებული სამეფოს პრემიერ-მინისტრმა დევიდ ქემერონმა ქვეყნის მთავრობაში შექმნა საკონსულტაციო ორგანო „ქცევითი აზროვნების გუნდი“ (BIT-Behavioural insights Team), ბიჰევიორისტული საკითხების შესწავლისა და მისი პრაქტიკული რეალიზაციისთვის. ამჟამად ის კვლევით ცენტრად ჩამოყალიბდა, რომლის მიზანია სამთავრობო მენეჯმენტის ოპტიმიზაცია რიჩარდ ტალერის მიდგომებისა და დებულებების გამოყენებით. ეს ერთეული მონაწილეობს როგორც ექსპერტი ისეთ სახელმწიფო სტრუქტურებში, როგორიცაა: დასაქმების ცენტრი (Jobcentre Plus), ენერჯეტიკისა და კლიმატის ცვლილების დეპარტამენტი (Department for Energy and Climate Change), ბიზნესის, ინოვაციების და პროფესიონალური უნარ-ჩვევების განვითარების დეპარტამენტი (Department for Business, Innovation and Skills), დედაქალაქის პოლიციის

დეპარტამენტი (Metropolitan Police). მათი გათვლებით, მომდევნო 5 წლის განმავლობაში „ქვეყნითი ამროვნების გუნდის“ მიერ შემუშავებული რეკომენდაციებისა და გადაწყვეტილებების შედეგად მიღებული ეკონომია 1 მილიარდი ფუნტი სტერლინგი იქნება.

რიჩარდ ტალერი აშშ-ის პრეზიდენტის, ბარაკ ობამას მრჩეველი იყო და 2015 წელს თეთრ სახლში შეიქმნა ბიჰევიორული კვლევების განყოფილება (SBST — Social and Behavioral Sciences Team). მანამდე, 2013 წელს აშშ-ს მთავრობაში იქმნება განყოფილება „Nudge Squad“, რომლის მიზანი იყო ქვეყნითი ეკონომისტების მოზიდვა ისეთი ამოცანების გადასაწყვეტად, რომლებიც არსებობდა შრომის, ჯანმრთელობისა და ადამიანური რესურსების, განათლების, სოციალური გარანტიების, საცხოვრებელი და ურბანული განვითარების, სოფლის მეურნეობის, სოციალური უსაფრთხოების ადმინისტრაციის, სოფლის მეურნეობისა და სხვა სამთავრობო სტრუქტურებში.

„წაბიძგების“ (Nudge-ის) მიმართულების მნიშვნელოვნად განვითარების მაგალითია აშშ-ს პრეზიდენტის ბარაკ ობამას მიერ 2015 წლის სექტემბერში გამოაქვეყნებული საგანგებო დადგენილება, რომელითაც რეგულირდება თითქმის ყველა სამთავრობო უწყების ქმედებების კოორდინაცია ქვეყნითი ტექნოლოგიების განყოფილებასთან ერთად „ამერიკელი ხალხის კეთილდღეობისათვის“, როგორც ეს აღნიშნულ დოკუმენტშია აღნიშნული (Executive Order, Using Behavioral Science Insights to Better Serve the American People. The White House. September 15, 2015).

ავსტრალიაში, ახალი სამხრეთ უელსის მთავრობამ 2012 წელს შექმნა „ქვეყნითი პრაქტიკის საზოგადოება“, რომელიც თანამშრომლობს არაერთ სამთავრობო უწყებასთან და საზოგადოებრივ ორგანიზაციასთან. მსგავსი ქვედანაყოფები იხსნება ან უკვე ფუნქციონირებს ბუნდესტაგში (გერმანია), დანიაში, საფრანგეთში და სხვა ქვეყანაში.

სამთავრობო სტრუქტურებში მსგავსი ინიციატივები, არამარტო ეკონომიკურ საქმიანობაში, არამედ ზოგადად კომუნიკაციებში ახალ მნიშვნელობას იძენს. მოქალაქეთა ქვეყნის ანალიზის პოლისტიკური მიდგომა ცვლის სახელმწიფო დონეზე გადაწყვეტილების მიღების მეთოდებს.

სამთავრობო პოლიტიკის გატარებისას „წაბიძგების“ (Nudge, Nudging) გამოყენების მაგალითებიდან აღსანიშნავია შემდეგი:

- გარემოსდაცვითი პოლიტიკის განხორციელებისთვის: 2012 წელს, კოპენჰაგენის მუნიციპალიტეტმა ასფალტზე მოხატა ნათელი ნაკვალევი, რომელიც მიემართებოდა ნავის ურნებისკენ. ამის შედეგად 46%-ით შემცირდა ქუჩაში ნავის დაყრა (Holland, R. W., Hendriks, M., & Aarts, H. 2005);

• რესტორნებში და სწრაფი კვების დაწესებულებებში თევზის თუ საკვების შესანახი ყუთების ზომის შემცირება

გამოიწვია საკვების ნარჩენების მნიშვნელოვანი შემცირება (Kallbekken, S., & Sælen, 2013).

- „წაბიძგება“ ენერგოეფექტურობის ეფექტიანობის გაზრდის მიზნით დიდ ბრიტანეთში, შინამეურნეობებში გაგზავნილ იქნა სერტიფიკატები იმისთვის რომ მოსახლეობას დამატებითი მოწყობილობები დაეყენებინათ კომუნალური მომსახურების ეკონომიის მიზნით, რამაც, საშუალოდ, ენერჯის მოხმარების 2.2%-იანი შემცირება გამოიწვია;

- „წაბიძგება“ შრომის ბაზარზე უმუშევრობის შესამცირებლად: BIT-ის გუნდის წევრებმა უმუშევრებს მოსთხოვეს წერილობით წარედგინათ კონკრეტულ სამუშაოზე მიღების დეტალური, სამოქმედო გეგმა, რის შედეგადაც მომდევნო 13 კვირის განმავლობაში მიმართვენი უმუშევრობის კომპენსაციის მოთხოვნით 15-20% შემცირდა;

- „წაბიძგება“ ქველმოქმედებისთვის: Deutsche Bank ქველმოქმედების მიზნით იყენებს თანამშრომლებისადმი დირექტორების პერსონალურ მიმართვეს, სადაც თანამშრომლები ერთჯერადად მიღებულ დამატებით ხელფასს საქველმოქმედო პროგრამისთვის გამოიყენებენ. დირექტორი თანამშრომლებს უგზავნის წერილს მცირე საჩუქართან ერთად. ამ გზით ერთ დღეში 500 ათასზე მეტი ფუნტი სტერლინგი შეგროვდა;

- „წაბიძგება“ სამომხმარებლო ბაზრების სტიმულირების მიზნით: საინფორმაციო მასალებზე მომხიბვლელი ახალგაზრდა გოგონას ფოტოს განთავსებას მოჰყვება ფინანსური პროდუქტებზე (სესხებზე) მოთხოვნის ზრდა და ეს სესხზე საპროცენტო განაკვეთის ოთხჯერ შემცირების ეკვივალენტურია;

- „წაბიძგება“ სავადასახადო შემოსავლების გაზრდის მიზნით: დიდ ბრიტანეთში გადასახადის გადახდელებისთვის გაგზავნილ წერილებში მიუთითებდნენ სოციალურ ნორმებს: „ბრიტანეთში 10 ადამიანიდან 9 ადამიანმა გადასახადები დროულად გადაიხადა“, რამაც მომდევნო სამი თვის განმავლობაში გამოიწვია გადასახადების დროული გადახდის 15%-იანი ზრდა. ამ გზით დამატებითი წლიური სავადასახადო შემოსავალი \$30 მილიონი ფუნტით გაიზარდა. ჩატარებული გამოთვლების მიხედვით, ეს ყოველწლიურად გამოიწვევს დამატებით 160 მილიონ ფუნტის მობილიზებას (Homonoff, 2012).

ქვეყნითი ეკონომიკის მიერ შემოთავაზებული ცოდნა ძალიან მნიშვნელოვანია ბიზნეს-ფირმებისთვისაც სხვადასხვა მარკეტინგული სტრატეგიების განხორციელების პროცესში. ქვეყნითი ეკონომიკა ასახავს არაფინანსური მონაცემების მომზადების, ანალიზის, შეფასების, დაგროვების, იდენტიფიცირების, წარდგენისა და ინტერპრეტაციის პროცესს, რომლის საფუძველზე ბიზნეს-ფირმებს შეუძლიათ განახორციელონ სხვადასხვა საოპერაციო და სტრატეგიული გადაწყვეტილებები, რომლებიც გავლენას მოახდენენ მათ განვითარებაზე.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. Colin Camerer and George Loewenstein, “Behavioral Economics: Past, Present, Future,” Chapter 1 in “Advances”; manuscript, <http://www.hss.caltech.edu/~camerer/ribe239.pdf>
2. Daniel Kahneman, “Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics,” *American Economic Review* 93 (2003), <http://links.jstor.org/sici?sici=0002-8282%28200312%2993%3A5%3C1449%3AMOBRRPF%3E2.0.CO%3B2-%23>
3. Dharmi S. (2016). *The Foundations of Behavioral Economic Analysis*. Oxford: Oxford University Press. https://www.researchgate.net/publication/321190977_Sanjit_Dharmi_The_Foundations_of_Behavioral_Economic_Analysis
4. Kallbekken, S., & Sælen, H. (2013). „Nudging“ hotel guests to reduce food waste as a win-win environmental measure. *Economics Letters*. https://www.researchgate.net/publication/256994864_>Nudging>_hotel_guests_to_reduce_food_waste_as_a_win-win_environmental_measure
5. Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein – *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press, 2008 <https://www.researchgate.net/file.PostFileLoader.html?id=53abe564cf57d7df1e8b45f4&assetKey=AS%3A273548994646025%401442230571326>
6. Richard H. Thaler, Prize Lecture, From Cashews to Nudges: The Evolution of Behavioral Economics, 2017 <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2017/thaler/lecture/>
7. Richard H. Thaler – *Misbehaving. The Making of Behavioral Economics*, 2015.
8. The Nudge blog, Where is behavioral economics headed in the world of marketing? October 9, 2011 <http://nudges.org/2011/10/09/where-is-behavioral-economics-headed-in-the-marketing-worlding/>
9. Holland, R. W., Hendriks, M., & Aarts, H. (2005). Smells Like Clean Spirit Nonconscious Effects of Scent on Cognition and Behavior. *Psychological Science*, 16(9), 689–693. [http://goallab.nl/publications/documents/Holland,%20Hendriks,%20Aarts%20\(2005\)%20-%20nonconscious%20effects%20of%20scent%20on%20behavior.pdf](http://goallab.nl/publications/documents/Holland,%20Hendriks,%20Aarts%20(2005)%20-%20nonconscious%20effects%20of%20scent%20on%20behavior.pdf)
10. Homonoff, T. A. (2012). Can Small Incentives Have Large Effects? The Impact of Taxes versus Bonuses on Disposable Bag Use. https://wagner.nyu.edu/files/faculty/publications/Homonoff%20-%20Can%20Small%20Incentives%20Have%20Large%20Effects_0.pdf
11. Executive Order – Using Behavioral Science Insights to Better Serve the American People. The White House. September 15, 2015. <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2015/09/15/executive-order-using-behavioral-science-insights-better-serve-american>
12. 12. Smith, A. (1759). *Theory of Moral Sentiments* [adam smit, teoria nravstvennix chuvst], e-reading.club, (In Russian). <https://www.e-reading.club/book.php?book=1039709>
13. Kupatadze, G. (2018). From the architecture of choice to the Nobel Laureate [archevanis arqiteqturidan nobelis laureatobamde] (In Georgian). <https://1tv.ge/analytics/archevanis-arqiteqturidan-nobelis-laureatobamde/>
14. Gvasalia, G. (2017). The Behavioral Economic Theory of Richard Thaler. [richard seileris bihevioristuli ekonomikis teoria] *Journal: Audit, accounting, finance*. N11 (215), (In Georgian).
15. <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2017/thaler/lecture/>
16. *World Development Report 2015: Mind, Society, and Behavior*, By World Bank https://books.google.ge/books/about/World_Development_Report_2015.html?id=bjP5BgAAQBAJ&printsec=frontcover&source=kp_read_button&redir_esc=y&v=onepage&q&f=false
17. <https://www.bi.team/>
18. <https://sbst.gov/>

JEL Classification: A12, C92, D1

<https://doi.org/10.35945/gb.2019.08.007>

THEORETICAL BASICS AND PRACTICAL ASPECTS OF BEHAVIORAL ECONOMICS

MARINE NATSVALADZE

Associate Professor, Doctor of Economics

Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia

marine.natsvaladze@tsu.ge

KEYWORDS: BEHAVIORAL ECONOMICS, ECONOMIC DECISION MAKING, ECONOMICS AND PSYCHOLOGY, ECONOMIC POLICY.

For citation: Natsvaladze, M. (2019). Theoretical Foundations and Practical Aspects of Behavioral Economics, *Globalization And Business*, №8, pp. 68-73. <https://doi.org/10.35945/gb.2019.08.007>

SUMMARY

Traditional Economics looks at the persons as at some kind of rational machine which takes into consideration all available information and then makes optimal decision. Reality is rather different. The behavioral economics claims that there is no rational “economic human” and probably will never exist. Person’s behavior is irrational and this irrationality is not random and clueless. Vice-versa - this irrationality is systemic and predictable.

Behavioral economics explores what affects people’s economic decisions and the consequences of those decisions for market prices, returns, and resource allocation. Traditional economic research assumes that people’s economic decisions are based on the rule of maximizing utility.

Behavioral economics uses experiments that observe human behavior in order to uncover how we think. Behavioral economics has been called the science of decision-making. It is a growing academic discipline which uses experiments that observe human behavior in order to uncover how we think. Behavioral economics is about understanding common decision mistakes that people make and why they make

them. In particular, a large aspect of behavioral economics is concerned with the gap between intention and action.

Classical economic theory assumes that individuals are rational. However, in the real world, we often see irrational behavior – decisions which don’t maximize utility but can cause a loss of economic welfare. It means economists need to take into account the potential for irrationality.

Successful marketers must have a profound understanding of the consumer’s thought process in order to create a successful marketing campaign. By understanding the consumer’s decision-making process, marketers are able to develop value propositions that really fit the consumer’s needs. The importance of understanding behavioral economics for marketers is immeasurable as it allows for a better understanding of the human mind. Behavioral economics allows marketing professionals to optimize marketing strategies and get real results.

In the article are reviewed applied aspects of behavioral economics, also theoretical and practical results of researches. These results will be useful in company management, for politicians, in private decision making as they give different perspective to rational-functional models. In case of ignoring the interdisciplinary approaches, integration of economics and psychology can result in waste of resources and wrong decisions.