

JEL: A10, A12, D01, D21, H00

<https://doi.org/10.46361/2449-2604.9.3.2022.114-125>

Marine Natsvaladze

*Ivane Javakhishvili Tbilisi State University
Georgia*

APPLYING BEHAVIOURAL ECONOMICS TO THE PUBLIC AND PRIVATE SECTORS

The Covid-19 pandemic has led to unprecedented changes in people's social and economic behavior, They had to struggle to maintain their health and earn a living at the same time. Behavioral economics has been found to be highly relevant in explaining the behavior of economic agents during the Covid-19 pandemic, under the "new normal" conditions to explain real human economic behavior [9].

Behavioral economics is an important paradigm in modern economics, and it has revolutionized the standards of economic theory and instead of rational decisions, it offers more realistic alternatives for decision-making and management - any decision should be based not on rational and mathematical calculations, but on the study of human behavior patterns, the analysis of causes and the awareness of whether how people think and how we can influence their choices by changing the content or environment during the decision-making process, without restricting the choices (Using "Nudge Theory" of behavioral economics).

The Covid-19 pandemic has raised several questions about how market participants are responding to the global pandemic. The Covid-19 pandemic was able to spread rapidly around the world, indicating that extreme measures were needed to bring it under control. The policies of governments around the world have had a significant negative impact on the economy. Taking into account these factors, the issue of studying the economic behavior of market participants in the conditions of the pandemic was put on the agenda.

Making real economic decisions based on rationality seems to be extremely difficult for all economic agents under the conditions of the Covid-19 pandemic. Therefore, when economic agents are faced with the extremely difficult situation created by the pandemic, rational economic decisions are likely to become ineffective or inefficient, and therefore the principle of "bounded rationality" described in the field of behavioral economics may become ineffective in the implementation of strategies to mitigate the consequences of the pandemic [15].

The article discusses the use of the "Nudge Theory" in the public and private sector to implement incentives in economic decision-making.

The purpose of the study: To consider a new economic policy using the approaches of behavioural economics and give recommendations on its development and implementation in the public and private sectors. Studying scientific experiments and articles by leading scientists, adapting the main conclusions, analysing the implications for policy implementation.

Methodology/approach: Analysis of field data and review of laboratory experiments based on a bibliographic review of behavioral economics.

Scientific news: Author's assessments or recommendations.

Practical value: For new courses and disciplines.

Keywords: Behavioral Economics, Economic Policy, "Nudge Theory", Incentives, Economic decision-making.

მარინე ნაცვალაძე

ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის
სახელმწიფო უნივერსიტეტი
საქართველო

ქცევითი ეკონომიკის გამოყენება საჯარო და კერძო სექტორში

Covid-19-მა პანდემიამ გამოიწვია უპრეცედენტო ცვლილებები ადამიანების სოციალურ და ეკონომიკურ ქცევაში, როდესაც ადამიანებს უწევდათ ერთდროული ბრძოლა როგორც ჯანმრთელობის შენარჩუნებისთვის, ასევე საარსებო წყაროს საძებნელად. აღმოჩნდა, რომ ქცევითი ეკონომიკა უაღრესად აქტუალურია Covid-19 პანდემიის დროს ეკონომიკური აგენტების ქცევის ახსნაში, „ახალი ნორმის“ პირობებში, რათა წარმოაჩინოს ადამიანის რეალური ეკონომიკური ქცევა [9].

ქცევითი ეკონომიკა თანამედროვე ეკონომიკაში მნიშვნელოვანი პარადიგმაა და მან რევოლუციური გზით შეცვალა ეკონომიკის თეორიის სტანდარტები და რაციონალური გადაწყვეტილებების ნაცვლად გვთავაზობს გადაწყვეტილებების მიღებისა და მართვის მეტად რეალისტურ ალტერნატივებს - ნებისმიერი გადაწყვეტილება უნდა ემყარებოდეს არა რაციონალურ და მათემატიკურ გათვლებს, არამედ ადამიანური ქცევის მოდელების შესწავლას, მიზეზთა ანალიზსა და იმის გათვითცნობიერებას, თუ როგორ ფიქრობენ ადამიანები და როგორ შეიძლება გადაწყვეტილების მიღების პროცესში შინაარსის თუ გარემოს ცვლილებით მოვახდინოთ ზეგავლენა მათ არჩევანზე, არჩევანის შეზღუდვის გარეშე (ქცევითი ეკონომიკის „ბიძგების“ გამოყენება - „Nudge Theory“).

Covid-19-ის პანდემიამ წამოჭრა რამდენიმე საკითხი იმის შესახებ, თუ როგორ რეაგირებენ ბაზრის მონაწილეები გლობალურ პანდემიაზე. Covid-19-ის პანდემიამ შეძლო სწრაფად გავრცელება მთელს მსოფლიოში, რაც მიუთითებს იმაზე, რომ საჭირო იყო

უკიდურესი ზომები მის კონტროლის ქვეშ მოქცევისთვის. მთელ მსოფლიოში მთავრობების პოლიტიკამ მნიშვნელოვანი უარყოფითი გავლენა მოახდინა ეკონომიკაზე. სწორედ ამ ფაქტორების გათვალისწინებით დღის წესრიგში დადგა ბაზრის მონაწილეების ეკონომიური ქცევის შესწავლის საკითხი პანდემიის პირობებში.

რაციონალურობაზე დაფუძნებული რეალური ეკონომიკური გადაწყვეტილებების მიღება, როგორც ჩანს, უკიდურესად რთულია ყველა ეკონომიკური აგენტისთვის Covid-19 პანდემიის პირობებში. ამიტომ, როდესაც ეკონომიკური აგენტები აწყდებიან პანდემიის მიერ შექმნილ უკიდურესად რთულ მდგომარეობას, რაციონალური ეკონომიკური გადაწყვეტილებები, სავარაუდოდ, არაეფექტიანი ან არაქმედითუნარიანი ხდება და, შესაბამისად, ქვევითი ეკონომიკის სფეროში აღწერილი „შეზღუდული რაციონალურობის“ პრინციპი შეიძლება უმოქმედო გახდეს პანდემიის შედეგების შერბილების სტრატეგიის განხორციელებისას [15].

სტატიაში განხილულია „ბიძგის თეორიის“ („Nudge Theory“) გამოყენება საჯარო და კერძო სექტორში ეკონომიკური გადაწყვეტილებების მიღებისას სტიმულების ამოქმედებისთვის.

კვლევის მიზანი: ქვევითი ეკონომიკის მიდგომების გამოყენებით ახალი ეკონომიკური პოლიტიკის მიმოხილვა და მისი შემუშავება-განხორციელებისთვის რეკომენდაციების გაცემა საჯარო და კერძო სექტორში. წამყვანი მეცნიერების სამეცნიერო ექსპერიმენტებისა და ნაშრომების კვლევა, ამ ნაშრომების ძირითადი მიგნებების ადაპტირება, პოლიტიკის განხორციელების შედეგების მიმოხილვა.

მეთოდოლოგია/მიდგომა: ქვევითი ეკონომიკური თეორიის ბიბლიოგრაფიულ კვლევაზე დაყრდნობით სავსე გამოკვლევებით მოპოვებული მონაცემთა ანალიზი და ლაბორატორიული ექსპერიმენტების მიმოხილვა.

სამეცნიერო სიახლე: ავტორისეული შეფასებები თუ რეკომენდაციები

პრაქტიკული ღირებულება: ახალი სასწავლო კურსებისა და დისციპლინებისათვის

საკვანძო სიტყვები: ქვევითი ეკონომიკა, ეკონომიკური პოლიტიკა, „წაბიძგების თეორია“, სტიმულები, ეკონომიკური გადაწყვეტილებების მიღება.

შედეგები და დისკუსია. ეკონომიკური მეცნიერება, განსაკუთრებით კი ეკონომიკური თეორია ამჟამად ღრმა კრიზისს განიცდის, რაც თანამედროვე მეინსტრიმული ნეოკლასიკური ეკონომიური მოძღვრების შეზღუდულობით აიხსნება. ამასთანავე, ეკონომიკური პროგრესი, როგორც საერთაშორისო, ისე ეროვნულ სახელმწიფოებრივ დონეზე, მოითხოვს პრინციპულად ახალი ეკონომიკური პოლიტიკის შემუშავება-განხორციელებას, რომელიც მიმართული იქნება ეკონომიკური ზრდის პრინციპულად ახალი მოდელის ჩამოყალიბაზე.

ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება ეკონომიკური თეორიის ახალი მიმართულებების გამოყოფას და შესწავლას. მსოფლიოს აღიარებული თეორეტიკოს-ეკონომისტები მიუთითებენ ეკონომიკური თეორიის განვითარება-

რების განსაკუთრებით აქტუალურ მიმართულებებზე - ექსპერიმენტულ და ქცევით ეკონომიკაზე. აქედან გამომდინარე, ქცევითი და ექსპერიმენტული ეკონომიკის ჩამოყალიბება-განვითარება და ეკონომიკური პოლიტიკაში მისი გამოყენება მეტად აქტუალურია.

კლასიკური ეკონომიკური თეორია ეყრდნობა ადამიანების რაციონალურ მოქმედებას იმის გათვალისწინებით, რომ მათ გათვლილი აქვთ ყველა შესაძლო რისკი და ახდენენ მოგების მაქსიმიზაციას, სრულყოფილ, ლოგიკურ არჩევანს ნებისმიერ სიტუაციაში. თუმცა, რეალური ცხოვრება უფრო რთულია, ვიდრე მარტივი ეკონომიკური მოდელი და ხშირად ადამიანები არ იღებენ რაციონალურ გადაწყვეტილებებს – ლოგიკურ დასკვნებს ინტუიციის, ემოციების გავლენის, მორალის და რწმენა მიხედვით იღებენ.

ქცევითი ეკონომიკა წარმოიშვა ეკონომიკის ქვედარგად. ეკონომისტებმა აღმოაჩინეს, რომ ადამიანები არ მოქმედებდნენ და არ რეაგირებდნენ ისე, როგორც თანმიმდევრულად რაციონალური, ეგოისტი აგენტები, რომლებიც მხოლოდ სარგებლიანობის მაქსიმიზაციას ახდენენ მათ ნეოკლასიკურ მოდელებში. სტანდარტული მოდელიდან გადახრები როგორმე უნდა დაფიქსირებულიყო და ამის საფუძველს ფსიქოლოგია იძლეოდა. სწორედ ეს გადახრები - ანუ მიკერძოებები - იქცევს პოპულარული ყურადღებას. მიკერძოება გახდა ქცევითი ეკონომიკის განმსაზღვრელი მახასიათებელი.

„ქცევითი ეკონომიკური თეორია – წარმოადგენს ფსიქოლოგიისა და ეკონომიკური თეორიის გაერთიანებას, რომელიც შეისწავლის თუ რა მოხდება ეკონომიკურ სისტემაში, ბაზრებზე, სადაც ზოგიერთი აგენტი ახდენს გადაწყვეტილებათა მიღების პროცესში შემეცნებითი შესაძლებლობებისა და ბუნებრივი სიძნელების დემონსტრირებას“ [11].

სხვა სიტყვებით, აღნიშნული მიმართულების გამოყოფა კვლევებში აქცენტებს არჩევანის სხვადასხვა გარემოებაში ინდივიდის ქცევის ფორმალიზებული მოდელების შემუშავებიდან მათი ექსპერიმენტალური და ემპირული შემოწმების პროცესზე გადანაცვლებაზე აკეთებს, ადგენს ტრადიციული თეორიისა და მისგან გამომდინარე, შედეგების რეალური სინამდვილის ფაქტებთან შეთანხმებულობის ხარისხს.

ქცევითი ეკონომიკური თეორიის წარმომადგენლები საფუძველად იღებენ თავისებურ საწყის წერტილს – მხარს უჭერენ მოსაზრებას იმის შესახებ, რომ ნეოკლასიკურმა მიდგომამ უკვე დაამტკიცა თავისი ნაყოფიერება უამრავი საბაზრო ეკონომიკური ქცევის ახსნის პროცესში. მაგრამ საქმე იმაშია, რომ ნეოკლასიკამ, სავარაუდოდ ამოწურა ექსტენსიური განვითარების მეთოდები სამეცნიერო პარადიგმის ამპლუაში და მოითხოვს გაძლიერებას, კვლევების ამოსავალი მეთოდოლოგიის მოდერნიზებას.

„ქცევითი ეკონომიკური თეორიის კონცეფციები ასევე შეფასებულ უნდა იქნას ამ პოზიციიდანაც. ჩვენ ვიზიარებთ თანამედროვე შეხედულებებს იმის შესახებ, რომ თეორიის შემაჯამებელ შემოწმებას წარმოადგენს მისი სისწორე, სიზუსტე, რომელთა შემოწმებითაც იგი განსაზღვრავს ქცევის ჭეშმარიტ მიზეზებს; ზუსტი ვარაუდების გაკეთე-

ბის უნარი წარმოადგენს სერიოზულ მტკიცებულებას იმის სასარგებლოდ, რომ თეორიამ დადგინა ჭეშმარიტი საფუძვლები, ქცევის მიზეზები, ხოლო მოდელების უფრო რეალური დაშვება (ვარაუდი) კი უეჭველად მხარს უჭერს ამას“ [5].

ეკონომიკური მეცნიერება, განსაკუთრებით კი ეკონომიკური თეორია ამჟამად ღრმა კრიზისს განიცდის, რაც თანამედროვე მეინსტრიმული ნეოკლასიკური ეკონომიკური მოძღვრების შეზღუდულობით აიხსნება. განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება ეკონომიკური თეორიის ახალი მიმართულებების გამოყოფას და შესწავლას, კერძოდ, ქცევითი ეკონომიკური თეორიის გამოყენებას ეკონომიკური გადაწყვეტილებების მიღებისას საჯარო და კერძო სექტორში და პოლიტიკის რეკომენდაციების შემუშავებას.

თავის კვლევაში ქცევითი ეკონომიკის შესახებ, 2017 წლის ნობელის პრემიის ლაურეატი, ჩიკაგოს უნივერსიტეტის პროფესორი, რიჩარდ ტალერი ამტკიცებდა, რომ ჩვენ შეგვიძლია შევხედოთ ადამიანის ქცევას ეკონომისტების მსგავსად, ანუ მისი სტიმულებისა და ინტერესების თვალსაზრისით, მაგრამ ასევე გავითვალისწინოთ მისი აქტის ფსიქოლოგიური მახასიათებლები და განსჯა და ამ ანალიზის საფუძველზე გავთვალთ, განვჭკრიტოთ, თუ როგორ შეიცვლება ქცევა გადაწყვეტილების მიღების პირობების კონკრეტული ცვლილებით [3].

დავუშვათ, რომ ადამიანი აპირებთ კალკულატორის ყიდვას ქალაქის ცენტრში არსებულ მაღაზიაში, სადაც მისი ღირებულება 20 დოლარია. მას ეუბნებიან, რომ ამ მაღაზიიდან 10 წუთის სავალ გზაზე არსებულ მაღაზიაში ზუსტად იგივე კალკულატორი 15 დოლარი ღირს. რამდენად მოსალოდნელია, რომ ადამიანი წავიდეს მეორე მაღაზიაში და კალკულატორი 15 დოლარად შეიძინოს? ამ შემთხვევაში. ადამიანების უმეტესობა ამაზე თანხმობას აცხადებს. მაგრამ თუ წარმოვიდგინეთ, რომ ადამიანი ყიდულობს კომპიუტერს, რომლის ღირებულებაა 1000 დოლარი და მას ეუბნებიან, რომ სხვა მაღაზიაში იგივე კომპიუტერი 995 დოლარად იყიდება, რამდენად მოსალოდნელია, რომ ეს ადამიანი მეორე მაღაზიაში წავიდეს 995 დოლარიანი კომპიუტერის საყიდლად? უმეტესობა ამბობს, რომ ამას არ გააკეთებს, მიუხედავად იმისა, რომ ორივე შემთხვევაში, სამომხმარებლო ნამეტი 5 დოლარია. სტანდარტული ეკონომიკური თეორიის მიხედვით თუ ვიმსჯელებთ, ორივე შემთხვევაში 5 დოლარის ოდენობის სამომხმარებლო ნამეტი თანაბარი სარგებლიანობისაა და შესაბამისად, მომხმარებელი ორივე შემთხვევაში იდენტურად უნდა მოიქცეს [2].

ადამიანები ასე განსხვავებულად იქცევიან იმიტომ, რომ აქვთ ფასების განსხვავებული აღქმა და ათვლის წერტილიც შესაბამისად განსხვავებულია. თანამედროვე ქცევით ეკონომიკას სწორედ დანიელ კაჰნემანისა და ამოს ტვერსკის პერსპექტივის თეორიის კონცეფცია უდევს საფუძვლად: - ჩვენ ნებისმიერ გადაწყვეტილებას ვიღებთ არა მხოლოდ მოგება/ზარალის აბსოლუტურ მნიშვნელობაზე, არამედ კონტექსტზეც [1].

ეს არის მაგალითი იმისა, რასაც მეცნიერები გონებრივი აღრიცხვას (mental accounting) უწოდებენ. როდესაც გადაწყვეტილებას ვიღებთ, ჩვენთვის ამოსავალია არა

სამყაროს ობიექტური სურათი, არამედ ფსიქოლოგიური რეალობა, რომელიც ჩვენს გონებაში არსებობს. ფსიქოლოგიური რეალობა, რა თქმა უნდა, უკავშირდება ობიექტურ რეალობას, თუმცა ის არ არის მისი ზუსტი ასლი. საკმაოდ ბევრი შეუსაბამობაა სამყაროს რეალურ სურათსა და იმას შორის, ჩვენ როგორ აღვიქვამთ მას [1].

რიჩარდ ტალერი ერთ-ერთი პირველი ეკონომისტი, ვინც ეს მიდგომები თავის სამეცნიერო ნაშრომებში გამოიყენა. სწორედ მისმა კვლევებმა აჩვენა, თუ როგორ შეიძლება ამ ცოდნის გამოყენება ეკონომიკური პოლიტიკის განხორციელებისას ეფექტიანი გადაწყვეტილებების მისაღებად. მისი კვლევების მიხედვით, ვინაიდან ადამიანების უმეტესობა ერთნაირად რეაგირებს, ეს შესაძლებელს ხდის ადამიანებს „მიიყვანოს“ გარკვეული ტიპის გადაწყვეტილებამდე, მოახდინოს გავლენა მის ქცევაზე, კონტექსტი მთარგმნოს ისე, რომ ადამიანი „სწორად“ მოიქცეს როგორც საზოგადოებრივი, ისე საკუთარი ინტერესების თვალსაზრისით.

კრიტიკოსები თვლიან, რომ ასეთი მიდგომა, გარკვეულწილად, დირიჟორული და ანტილიბერტარიანულია, რადგან საზოგადოების ნაცვლად, ის თავად წყვეტს რა სჭირდებათ და როგორ უნდა მოიქცნენ. თუმცა ტალერი და მისი მიმდევრები ამას პრობლემად არ თვლიან და მათ მიდგომას „ლიბერტარიანულ პატერნალიზმს“ უწოდებენ [2].

წაბიძგებას ხშირად ვაწყდებით რეალობაში. ის მოითხოვს ეკონომიკის, ფსიქოლოგიის, დიზაინის, მარკეტინგის ცოდნას. კარგ ბიძგებს არჩევანის კარგი არქიტექტორები ქმნიან. მათ შეუძლიათ გავლენა მოახდინონ მყიდველების არჩევანზე და მათთვის სასურველი მიმართულებით წარმართონ ისინი. არჩევანის არქიტექტორი არის ის, ვინც თავაზიანი ბიძგების დაგეგმვის მეშვეობით გვეხმარება მივიღოთ მისთვის სასურველი გადაწყვეტილება ისე, რომ უხეშად არ ჩაერიოს ჩვენს არჩევანში, აქედან გამომდინარე, არჩევანის კარგი არქიტექტორის მიდგომა მომხმარებელთა მიმართ ლიბერტარიანული პატერნალიზმის მაგალითია.

„პატერნალიზმი ნიშნავს დავეხმაროთ ადამიანებს მიიღონ გადაწყვეტილებები, რომელთაც ისინი აირჩევდნენ ბოლომდე ინფორმირებულობის და ცივსისხლიანობის 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. ლიბერტანიალიზმი გამოყენებულია როგორც ზედსართავი სახელი, რათა შეუწყვილდეს პატერნალიზმს და ის მარტივად ნიშნავს, რომ არავინ არასდროს არ არის დამალებული რაიმეს გაკეთებისას“ [13].

„ლიბერტარიანული პატერნალიზმი მიზნად ისახავს ჰარმონიული, უკონფლიქტო საზოგადოების შექმნას. ის ცდილობს დაეხმაროს ინდივიდებს რაციონალურად გამართლებული გადაწყვეტილების მიღებაში. ასეთი გადაწყვეტილების მიღებას ადამიანებს

ვერ აიძულებ. მათ ის უნდა შესთავაზო და უბიძგო. ბიძგის მიმცემი კი სწორედ ლიბერტარიანული პატერნალიზმია“ [12].

მისი არსის გასაგებად განვიხილოთ მაგალითი: „ვთქვათ, გვსურს, რომ საოჯახო მეურნეობებმა შეამცირონ ელექტრო ან სხვა სახის ენერჯის მოხმარება, ამისათვის შესაძლებელია საგადასახადო ქვითარში, სადაც მათ მიერ მოხმარებული ენერჯის რაოდენობაა მითითებული, ასევე, მარტივად მივუთითოთ მათი მეზობლების მიერ გამოყენებული ენერჯის რაოდენობა, მცირე ჩანართის სახით კი ის შინამეურნეობა, რომელმაც მის მეზობლებთან შედარებით, ენერჯის ყველაზე მცირე რაოდენობა მოიხმარა, საგადასახადო ქვითარში მივულოცოთ და ღიმილიანი სახე ჩავუხატოთ. ამ სტრატეგიის გამოყენებით ამერიკულმა კომპანია “Opower”-მა განაცხადა, რომ ელექტროენერჯის გამოყენება 600 000 საოჯახო მეურნეობის მიერ შემცირდა ყველაზე მცირე 0.3%-ით [20].

წაბიძგება შესაძლებელია გამოვიყენოთ ყველგან, მაგალითად მაშინ, როდესაც გვსურს წონაში კლება ან მომატება. ადამიანებს ვისაც წონაში კლება სურთ ამცირებენ ულუფის ზომებს, მაგრამ რა მოხდება მაშინ, როცა ულუფის ზომა დიდია, ხოლო საჭმელი უგემური? 2017 წელს ამერიკელმა პროფესორმა ბრაიან უანსინკმა ამერიკის შეერთებულ შტატებში, ფილადელფიის ერთ-ერთ კინოთეატრში ჩაატარა ექსპერიმენტი, რომლის მიხედვით, 158 მაყურებელს შემთხვევითობის პრინციპით დაურიგდათ ბატიბუტი საშუალო (120 გრამი) და დიდი (240 გრამი) შეფუთვით. მათგან ერთ ნაწილს ახალი ბატიბუტი, ხოლო მეორე ნაწილს ძველი ბატიბუტი დაურიგეს. შედეგებმა აჩვენა, რომ მათ, ვისაც ახალი ბატიბუტი დიდი ზომის შეფუთვით დაურიგეს, 45.3%-ით მეტი ბატიბუტი მიირთვეს, ვიდრე მათ, ვისაც პატარა შეფუთვით დაურიგეს. შეფუთვის ზომას იმდენად ძლიერი ზეგავლენა ჰქონდა, რომ მათ ვისაც ძველი ბატიბუტი დიდი შეფუთვით დაურიგდათ, 33.6%-ით უფრო მეტი მიირთვეს, ვიდრე მათ, ვისაც ძველი ბატიბუტი პატარა შეფუთვით დაურიგდათ.

ბრაიან უანსინკის თქმით, „ამ ექსპერიმენტმა აჩვენა, რომ მაშინაც კი, როდესაც საკვები უგემურია, კონტეინერის სიდიდემ შესაძლოა გვიბიძგოს საკვების გადამეტებული მიღებისკენ. მნიშვნელოვანი რამ, რაც შესაძლოა გამოვიყენოთ ამ ექსპერიმენტის შედეგებიდან არის ის, რომ კონტეინერის, თეფშის, თუ ულუფის ზომა შესაძლებელია გამოვიყენოთ ისეთი საკვების მიმართ მოთხოვნის გასაზრდელად, რომელიც ადამიანებს არ უყვართ, მაგალითად საუბარია უმ ბოსტნეულზე“ [21].

რთული და არასტანდარტული სიტუაციების დროს ნაჯინგი გვეხმარება სწორი გადაწყვეტილებების მიღებაში. ბიძგების გარეშე ადამიანები მიიღებენ ცუდად გააზრებულ გადაწყვეტილებებს. ხშირად გადაწყვეტილების მიღებამდე საჭიროა ინფორმაციის დიდი რაოდენობით მიღება, რაც დიდ დროით დანახარჯს მოითხოვს, ეს ყველაფერი კი სტრესთანაა დაკავშირებული, რაც სხვადასხვა სახის ფსიქოლოგიურ პრობლემებს იწვევს. ამ პრობლემების გადაჭრაში კი გვეხმარება არჩევანის სწორი არქიტექტურა. „არ-

ჩვენის კარგი არქიტექტურისთვის გამოიყენება 6 პრინციპი, რომელიც შეგვიძლია დავიმასხოვროთ სიტყვა NUDGES გამოყენებით:

- „Incentives - სტიმულები, ის, რაც გვიბიძგებს რაიმე ქცევისაკენ;
- Understand mappings - რაც გულისხმობს იმას, რომ ინფორმაციის პრეზენტაცია, გადმოცემა გავლენას ახდენს გადაწყვეტილების მიღებაზე;
- Defaults - ვალდებულების შეუსრულებლობა. აქ იგულისხმება, რომ ადამიანები მრავალი არჩევანიდან აირჩევენ იმას, რომელიც ნაკლებ დანახარჯს მოითხოვს. მაგალითად, სახელმწიფო საპენსიო სისტემაში ავტომატური ჩაწერის სისტემა, რომელზე უარის თქმაც განცხადების დაწერას მოითხოვს, რაც დროით დანახარჯებთანაა დაკავშირებული.
- Give feedback - უკუკავშირი. „საუკეთესო გზა, რომ ადამიანების ქცევა გავაუმჯობესოთ არის უკუკავშირის მიცემა. კარგი დიზაინის მქონე სისტემა ადამიანს ატყობინებს როდის იქცევა სწორად და როდის უშვებს შეცდომებს“
- Expect error - მოელოდეთ შეცდომას; „ადამიანები უშვებენ შეცდომებს. კარგად შექმნილი სისტემა ადამიანებს შეცდომების დაშვების შესაძლებლობას აძლევს, მაგრამ ეს შეცდომები არ ატარებენ მიუტევებელ ხასიათს.“
- Structure complex choices - არჩევანი რთული სტრუქტურის პირობებში - „როდესაც არჩევანი შეზღუდულია ადამიანები მარტივად იღებენ გადაწყვეტილებებს, მაგრამ არჩევანის მრავალფეროვნების ზრდასთან ერთად გადაწყვეტილების მიღება რთულდება“ [1].

პირველი და მეორე პრინციპების უკეთ გასაგებად, განვიხილოთ ენერჯის კონსერვაციის მაგალითი: არჩევანის კარგი არქიტექტორი, რომელსაც სურს გარემოზე მავნე ზემოქმედების შემცირება, ადამიანთა სტიმულირებისათვის შექმნის კარგ, გასაგებ ინსტრუქციას, რათა დაგვეხმაროს სასურველი გადაწყვეტილების მიღებაში. ვთქვათ, მავნე ზემოქმედების შემცირებისათვის გვსურს ენერჯის არატრადიციული წყაროების გამოყენება, როგორცაა მზის ენერჯია, რომელიც მოგვეწოდება მზის პანელების საშუალებით. მათი პოპულარიზაციისათვის გვაქვს ორი ვარიანტი:

1. „თუ შეიძენ მზის პანელს, ყოველწლიურად დაზოგავ 500 ლარს“
2. „თუ არ შეიძენ მზის პანელს, ყოველწლიურად დაკარგავ 500 ლარს“

ქცევითი ეკონომიკის მიხედვით, მე-2 ვარიანტი უკეთესია, რადგან ადამიანებისათვის 500 ლარის დაკარგვით გამოწვეული წუხილი ბევრად უფრო დიდია, ვიდრე 500 ლარის პოვნით გამოწვეული სიხარული, ამიტომ ადამიანები რაიმეს დაკარგვას ერიდებიან. რაც შეეხება მესამე და მეექვსე პრინციპის, მათი გამოყენებისათვის საჭიროა რაც შეიძლება გამარტივდეს არჩევანის შესაძლებლობა, შევზღუდოთ არჩევანის აზრს მოკლებულად დიდი რაოდენობა. ამისათვის საჭიროა, რომ პოტენციურ მყიდველებს ინფორმაცია მივაწოდოთ მზის ენერჯის გამოყენების დადებითი მხარეების შესახებ [1].

უკუკავშირის მისაღებად, მაგალითად, არსებობს ონლაინ ჯგუფები, სადაც ადამიანები, რომლებიც აკონტროლებენ გარემოსათვის მათ მიერ მიყენებულ ზიანს, წერენ იმის შესახებ თუ როგორ იქცვიან და რამდენს აკეთებენ იმისათვის, რომ გარემოზე მავნე ზემოქმედება შემცირდეს, იღებენ გამამხნეველ კომენტარებს, რითაც უფრო მეტი სტიმული უჩნდებათ, რომ განაგრძონ თავიანთი საქმიანობა და სხვებსაც აძლევენ მაგალითსა და სტიმულს, რომ დანარჩენებიც შეუერთდნენ მათ. [1] „ის მოსაზრება, რომ ადამიანთა უმრავლესობა უმრავლეს შემთხვევაში აკეთებს იმ არჩევანს, რომელიც მათ საუკეთესო ინტერესებშია, ან, სულ მცირე, ეს უფრო მეტად არის მათ ინტერესებში, ვიდრე არჩევანი, რომელსაც სხვები გააკეთებენ, აშკარად მცდარია” - წერს ტალერი და სანსტეინი. სწორედ ამ მოსაზრებით, ავტორები გვთავაზობენ სახელმწიფო მმართველობაში სწორად აშენდეს ეგრეთწოდებული არჩევანის არქიტექტურა: სანავიგაციო სისტემამ უნდა უზიძგოს ადამიანს „სწორ პასუხამდე“ და ამავე დროს მას სრული თავისუფლება დაუტოვოს, გააკეთოს ყველაფერი თავისებურად [12].

სახელმწიფო ყოველთვის ცდილობს შეამციროს ის რისკები, რომლებიც უკავშირდება მოქალაქეთა წინააღმდეგობას შემოთავაზებულ ინიციატივებსა და ცვლილებებზე და ხშირად სახელმწიფოს წარუმატებლობა თავის მოქალაქეებთან კომუნიკაციის დროს - როგორც ეკონომიკურად, ასევე სოციალურად, ორივე მხარისთვის წამგებიანია. სოციალური პოლიტიკის მიზანია ადამიანების ცხოვრების ხარისხის გაუმჯობესება, ამიტომ მოქალაქეებმა, როგორც ამა თუ იმ სამთავრობო ინიციატივის სამიზნე აუდიტორიამ, უნდა შეცვალონ ქცევა და ეს გათვლილი უნდა იყოს როგორც მოკლევადიან, ისე გრძელვადიან პერიოდზე. ვინაიდან მოსახლეობის დიდი მასების ქცევითი სტრატეგიების შეცვლა უკიდურესად რთულია განსაკუთრებით გრძელვადიან პერიოდში, რის გამოც მრავალი სამთავრობო პროგრამა არ აღწევს დასახულ მიზნებს.

ქცევითი ეკონომიკის, როგორც გამოყენებითი მეცნიერების მიდგომების გამოყენებამ სხვადასხვა სოციალურ თუ კომერციულ პროექტებში მეტად ეფექტიანი შედეგები გამოიღო. ბოლო წლებში მან აჩვენა მაღალი შედეგები სამთავრობო პროგრამებისა და რეფორმების შემუშავებისა და განხორციელების პროცესში.

NUDGE ტექნოლოგიების პრაქტიკული გამოყენების მაგალითები, საკმაოდ ბევრია ისეთ განვითარებულ ვეყნებში, როგორებიცაა დიდი ბრიტანეთი და აშშ. მაგალითად: ბრიტანელი მოსახლეობის სოციალური ქცევის გაუმჯობესება კომუნალური გადასახადების და საგზაო ჯარიმების გადახდის პროცესში - დიდი ბრიტანეთი, 2010; საზოგადოებრივი წესრიგის გაუმჯობესება-2011, ლონდონი, ვულიჩი; შეეშვით გარემოს დაბინძურებას! -2012, კოპენჰაგენი; წაბიძგება მაღალი ხარისხის ცხოვრებისკენ-2008, აშშ, ილინოისი, მომავალი მძღოლი დონორის პროგრამა; ენერგოეფექტურობის გაზრდა-დიდი ბრიტანეთი, შინამეურნეობებისთვის გაგზავნილი სერტიფიკატის ფერის კოდირების გამარტივებით და ტექსტში სარგებელის ხაზგასმით; წაბიძგება უმუშევრობის წინააღმდეგ-დიდი ბრიტანეთი; წაბიძგება ქველმოქმედებისთვის- Deutsche Bank; გად-

ასახადების შეგროვების გაზრდა-დიდი ბრიტანეთი, სოციალური ნორმის ამოქმედება: ბრიტანეთში ათი ადამიანიდან ცხრამ დროულად გადაიხდა გადასახადი; „ბუზი უნიტაზში“-ამსტერდამის აეროპორტში დაბინძურების ხარჯების შემცირება და სხვ. [14].

მეცნიერებმა ჩაატარეს ექსპერიმენტი, რომლის მიხედვითაც ორმა მარტივმა და შეუმჩნეველმა „წაბიძგებამ“ - თევზების ზომის შემცირებამ და სოციალურმა სიგნალებმა საკვების ნარჩენები სასტუმროს რესტორნებში დაახლოებით 20%-ით შეამცირეს. ამას კი დიდი მნიშვნელობა აქვს გარემოსთვის, რადგან საკვების ნარჩენებს კლიმატის ცვლილებასა და გარემოს დეგრადაციაში მთავარი წვლილი შეაქვს. თუ გავითვალისწინებთ საკვების ნარჩენების წვლილს გლობალურ გარემოს ცვლილებებში, გასაკვირია, რომ ამ საკითხს მეტი ყურადღება არ ეთმობა. ეს ამცირებს რესტორნების საკვების შეძენის ხარჯებს, რაც მოგების ზრდის შესაძლებლობას ქმნის. ამრიგად, ეს ზომები წარმოადგენს პოტენციურ მომგებიან შესაძლებლობებს [6].

დასკვნები. ქცევით ეკონომიკაში ექსპერიმენტული მეთოდების გამოყენება რაციონალური არჩევანის თანამედროვე თეორიის სფეროში ის კრიტიკული წერტილი აღმოჩნდა, რომლიდანაც მეცნიერთა (ეკონომისტებისა და ფსიქოლოგების) მნიშვნელოვანმა ნაწილმა ტრადიციული ხედვებისა და მეცნიერული კვლევების მეთოდოლოგიის გადახედვა მოახდინა და მთავარ მამოძრავებელ ძალად თეორიულ მოდელებში ადამიანური ბუნებისათვის დამახასიათებელი თვისებების (კოგნიტური გადახრები, სამართლიანობისა და ურთიერთქმედებისაკენ ლტოლვა) ამსახველი სხვადასხვა სოციალური და ფსიქოლოგიური ფაქტორების გამოვლენისა და გათვალისწინების სურვილი მოგვევლინა.

წიგნში „Nudge. არჩევნის არქიტექტურა“ რიჩარდ ტალერი ერთ-ერთი პირველი იყო, ვინც ახსნა, თუ როგორ შეიძლება ადამიანის ქმედება შეიცვალოს ერთი შეხედვით შეუმჩნეველი მითითებებით, რომლებიც ყოველდღიურად გვხვდება და შესაძლოა ჩვენც, ისე, რომ ეჭვიც არ შეგვაქვს, შესაძლოა ამ თეორიის გავლენის ქვეშ ვართ. ეს Nudge Theory-ს სახელითაა ცნობილი და ის პრობლემების ყველაზე ფართო სპექტრის მოსაგვარებლად გამოიყენება.

წაბიძგების თეორიის პრაქტიკული გამოყენება მრავალმხრივია, როგორც საჯარო მმართველობის და პოლიტიკის, ასევე კერძო სექტორის მიერ განხორციელებული მარკეტინგული სტატეგიების რეალიზაციის დროს.

კოვიდ-19 პანდემიის დროს, მსოფლიოს თითქმის ყველა ქვეყნის მთავრობის პოლიტიკამ მნიშვნელოვანი უარყოფითი გავლენა მოახდინა ეკონომიკაზე. სწორედ ამ ფაქტორების გათვალისწინებით დღის წესრიგში დადგა ბაზრის მონაწილეების ეკონომიური ქცევის შესწავლის საკითხი და, აქედან გამომდინარე, ამ მიმართულებით განხორციელებული სამეცნიერო კვლევები მიზნად უნდა ისახავდეს ფოკუსირებას ქცევითი ეკონომიკის გარკვეულ ასპექტებზე, რომლებიც პოლიტიკის შემქმნელებს გამოადგებათ თავიანთი სტრატეგიების შემუშავებისთვის.

References

1. Thaler R.H, & Sunstein C.R., Balz J.P (2012), *The Behavioral Foundation of Policy, Choice Architecture*, Princeton University Press, DOI: 10.13140/2.1.4195.2321
2. Thaler R.H, & Sunstein C.R., (2009), *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press.
3. Thaler R.H, (2016)., *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York: W.W. Norton&Company.
4. Thaler, R.H. (2004)., *Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving*. Journal of Political Economy 112(1):S164-87.
5. Camerer C.F., Loewenstein G., (2003), *Behavioral Economics: Past, Present, Future*. In book: *Advances in Behavioral Economics*. Ed. by C.F. Camerer, G. Loewenstein, M. Rabin. Princeton University Press.
6. Zahan M., & Israt L., (2020), *Restaurant Waste Management in Dhaka City: current measures and the way forward*, <https://www.researchgate.net/publication/346308585>
7. Ariely D., (2009)., *Predictably irrational*., Publication: New York : Harper, 2009 . xxxii, 368 p., "Originally published in 2008, in a different format, by HarperCollins Publishers."
8. Faulkner, P., Feduzi, A., Jochen Runde, J. (2017). *Black Swans and the risk/uncertainty distinction*, Cambridge Journal of Economics, Volume 41, Issue 5, August 2017, Pages 1279–1302. <https://doi.org/10.1093/cje/bex035>
9. Kelman, S. (2021), Blog, *Steven Kelman suggests we should spend more time planning for the known risks on the horizon*. <https://few.com/blogs/lectern/2021/01/kelman-covid-black-swans-gray-rhinos.aspx>
10. Xu,T. (2021). *Uncertainty, Ignorance and Decision-Making: Looking Through the Lens of Modelling the Covid-19 Pandemic*, School of Law, University of Essex, Amicus Curiae, Series 2, Vol 3, No 1, 10-32 <https://core.ac.uk/display/479484442?source=2>
11. Mullainathan S., Thaler R.H. *Behavioral Economics*. // NBER. – Working Paper, Number 7948. October, 2000. P. 1.
12. გვასალია გ., რიხარდ სეილერის ბიჰევიორული ეკონომიკის თეორია, ჟურნალი „აუდიტი, აღრიცხვა, ფინანსები“ N 11 (215) 2017 <https://porphyreos.wordpress.com/2017/12/31/%E1%83%A0%E1%83%98%E1%83%A9%E1%83%90%E1%83%A0%E1%83%93-%E1%83%A1%E1%83%94%E1%83%98%E1%83%9A%E1%83%94%E1%83%A0%E1%83%98%E1%83%A1-%E1%83%91%E1%83%98%E1%83%B0%E1%83%94%E1%83%95%E1%83%98%E1%83%9D%E1%83%A0/>
13. ჯულაყიძე მ., (2018) *არჩევანის თეორია ქცევით ეკონომიკაში. საკონფერენციო კრებული: გლობალიზაციის გამოწვევები ეკონომიკასა და ბიზნესში*.
14. ნაცვალაძე მ., (2019), *ქცევის ეკონომიკის თეორიული საფუძვლები და პრაქტიკული ასპექტები*, ჟურნ. გლობალიზაცია და ბიზნესი, #8. <https://doi.org/10.35945/gb.2019.08.007>
15. ნაცვალაძე მ., (2022) *გაურკვევლობა და რისკი კოვიდ-19 პანდემიის პირობებში*, თსუ, საერთაშორისო სამეცნიერო კონფერენციის „კოვიდ-19 პანდემია და ეკონომიკა“ შრომების კრებული.

16. Journal of Nutrition Education and Behavior, Volume 37, Issue 5, 2005, Elsevier Inc., 2005 <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1499404606602789>
17. Marginal Revolution University, 2018
<https://www.youtube.com/watch?v=U3z0Rxummx>
18. Obloj T. 2015 <https://www.youtube.com/watch?v=5JB6PZrgZjw>
19. Walsh P, 2012 <https://www.youtube.com/watch?v=it0NjNIT4jo>
20. Journal of Public Economics, Volume 95, Issues 9-10, 2011, Elsevier B.V., 2011
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0047272711000478>
21. Journal of Nutrition Education and Behavior, Volume 37, Issue 5, 2005, Elsevier Inc., 2005 <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1499404606602789>
22. Journal of Economic Perspectives Vol. 25 No. 4, 2011
<https://www.aeaweb.org/issues/231>

Citation:

Natsvaladze, M., (2022) Applying Behavioural Economics to The Public And Private Sectors. *Innovative Economics and Management: International Scientific Journal*, 9(3), 91-113