

# ПОВЕДЕНЧЕСКАТА ИКОНОМИКА: РАЗВИТИЕ, СЪСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВИ

*Проф. д.ик.н. Димитър Канев*

*Висше военноморско училище „Никола Вапцаров“,  
Варна, България*

*Проф. д.ик.н. д.н. (Национална сигурност) Венелин Терзиев*

*Русенски университет „Ангел Кънчев“, Русе, България  
Национален военен университет „Васил Левски“,  
Велико Търново, България*

## ВЪВЕДЕНИЕ

В поведенческите науки съществува консенсус, че от теоретично обяснение се нуждаят три типа въпроси. Първият е нормативният въпрос „Как хората трябва да действат“. Вторият тип въпроси са насочени към три проблема: дескриптивният „Как хората в действителност действат“, диагностичният „Защо действат по този начин“ и предвиждането „До какви резултати ще доведе тяхното действие“. Третият тип въпроси е перспективният въпрос „Как да постигнем това, че хората да действат по начина, по който трябва да действат“. Макар и да е желателно, една теоретична конструкция не е в състояние да даде отговор и на трите типа въпроси (Thaler, 2016).

Несъмнено неокласическата идея за „Homo Economicus“ е успешна в намирането на нормативните отговори за идеала, към който следва да се стремим. „Homo Economicus“ е рационален, притежава неограничени възможности да придобива и обработва нужната информация, реагира по предвидим начин на създаваните от пазарните и публичните институции стимули, преследва личния си интерес и има воля да реализира целите си. Допускането за рационалност е едновременно опростен, мощен и достатъчно точен инструмент, с който могат да се търсят и дескриптивни отговори и предвижда широк диапазон икономически явления. Има обаче явления и факти, които са в противоречие с фундаменталните допускания за рационалност.

Трудно преценяваме възможните изходи и вероятностите за настъпването им. Надценяваме себе си и действаме предубедено спрямо другите. Оптимизмът ни е неоправдано висок, но в същото време преувеличаваме вредата от евентуалните загуби. Служим си с мисловни модели, които така рамкират информация, че често я интерпретираме непълно и погрешно. Изборите ни зависят от контекста и проявяваме

склонност за закотвяне към ненужна и произволна информация. Придържаме се към статуквото, следваме предходното си поведение или другите, проявяваме консерватизъм и избягваме промените, дори когато са належащи. Водим се от реципрочност и често загърбваме личните си интереси: готови сме да отделяме ресурси и усилия, за да поощрим онези, които са се държали справедливо, и да накажем несправедливостта.

Като цяло повечето хора не успяват да максимализират очакваната полезност, прилагат опростени, но погрешни стратегии за вземане на решения и правят по-добри избори, когато имат ограничен брой алтернативи. Често действат против своя интерес: отлагат важни неща, като профилактични прегледи, квалификация и спестявания за пенсии, придържат се към опцията по подразбиране, дори и да не е най-добрият им избор, инвестират неразумно, склонни са да приемат подвеждащи съвети и да гласуват за неразумни политически проекти и т.н.

Всичко това са примери за поведенчески провали, които не се вписват в картината на неокласическата икономика. Те се проявяват особено силно при: разминаване във времето между ползите и загубите от решенията (спестявания и застраховки, употреба на алкохол или други проблеми на самоконтрола); нужда от експертни знания (избор на лизингова схема или друг финансов продукт); ниска повтораемост на решенията и невъзможност да се учим от опита (семеино обвързване, покупка на жилище и автомобил, колко деца да имаме и изборът на кариера); лоша обратна връзка (здравеопазване, образование и спестявания); избор между непознати алтернативи (работно място, здравна процедура, училище или ваканционен пакет); натрупването на опит е вредно (отрицателните зависимости) (Талер & Сънстейн, 2014). Списъкът на практика означава, че поведенческите провали са в почти всички ситуации и дейности, с изключение на повтарящите се прости сделки. Освен това са универсални. Независимо от своите интелигентност, образование, опит, богатство или влияние при определени обстоятелства и по определени въпроси, всеки от нас е ограничен в своите рационалност, самоконтрол и егоизъм (Mullainathan & Thaler, 2001).

Неотчитането на ограничеността на рационалността, самоконтрола и егоизма и резултатните поведенчески провали пречи на неокласическата икономика да представя коректна дескриптивна картина на човешкото поведение и налага, нейното идеализирано разбиране за „Homo Economicus“ да бъде коригирано. В последните четиридесет години опит да постави реалния човек и поведенческите провали в центъра на вниманието на икономическия анализ, прави едно ново направление в икономическата теория, получило популярност като behavioral econo-

mics<sup>1</sup>. Целта му е да подобри реалистичността и качеството на икономическия анализ, с което да прави по-добри предвиждания за поведението на реалните хора и да формулира по-добри препоръки за следваната политика (Camerer, et al., 2004).

Настоящата статия има за цел да обобщи постиженията и предизвикателствата пред поведенческата икономика в постигането на нейните намерения. Тя ще проследи източниците и логиката на нейното развитие, ще представи основните ѝ постижения в световен план и у нас и ще очертае ролята и перспективите ѝ в рамките на съвременната икономическа наука и практиката на държавното управление.

### **Източници и развитие**

Корените на методологичния подход на поведенческата икономика са в далечната 1759 г. Тогава 35-годишният преподавател по етика в Университета на Глазгоу, Адам Смит, публикува своя първи голям труд „Теория на нравствените чувства“. В него той разкрива някои черти на човешкото поведение, които не се вписват в идеята за „икономическия човек“ (Ashraf, et al., 2005). Сред тях са свръхувереността („надменната самонадеяност за собствените способности, която по-голямата част от хората имат“) и късогледството при избори, касаещи бъдещето („удоволствието, което ще получим след десет години, ни интересува много малко в сравнение с това, на което можем да се радваме днес“). Адам Смит разсъждава за първи път и за избягването на загубите, като посочва, че страдаме повече, когато изпадаме от по-добро в по-лошо положение, отколкото се наслаждаваме, когато положението ни се промени от по-лошо към по-добро. Той признава, че имаме естествената склонност да се грижим за себе си, защото това ни диктува благоразу-

---

<sup>1</sup> Някои автори (Angner & Loewenstein, 2012) считат, че по-правилното наименование е „cognitive“, а не “behavioral” economics. Мнението ни съвпада с тази позиция. Терминът „поведенческа“ не е коректен по две причини. Първо, не е информативен, доколкото всички икономически направления имат за свой предмет човешкото поведение и в този смисъл са „поведенчески“. И второ, той е подвеждащ. Методологичният фундамент на поведенческата икономика е когнитивната психология, а не бихейвиоризмът. Бихейвиоризмът в психологията не само е контрапункт на когнитивната психология, но и е направлението, върху което са изградени устоите на неокласицизма – икономическата парадигма, която е основен обект на критика от поведенческата икономика. Когато е въведен през 1958 г., вероятно неговите автори Харълд Джонсън и Кенет Боулдинг не са оценили тези два аргумента, може би и заради състоянието на когнитивната психология в това време. После по традиция грешката се повтаря и колкото повече се повтаря, толкова става и по-малко забележима. Това демонстрира как самата поведенческа икономика е жертва на деформациите, които е призвана да разкрива и неутрализира.

мието. Но тъй като сме и социални същества, сме надарени и с естествена солидарност с останалите, със стремеж към справедливост и такива добродетели като съпричастност, самоконтрол, самокритичност и съвест. В процеса на взимане на много от своите решения не е нужно да разсъждаваме, а се ръководим от етични правила и норми. Независимо от нашите моментни емоции и интереси, породените от тях „чувство на дълг“, гордост и срам ни помагат да съблюдаваме принципите на морала и непреднамерено да допринасяме за щастието на останалите и обществения ред. За Адам Смит законовите наказания и поощрения може би целят същите резултати, но те никога не биха могли да бъдат така последователни, непосредствени и ефективни, както съвестта и правилата на моралността, диктувани от природата и обществото.

В началните години на развитието на икономическата теория психологията и социологията не съществуват като самостоятелни поведенчески науки и икономистите отделят значително внимание на морала, чувствата, човешките импулси и емоции. Техните теоретични инструменти, като например законът за намаляващата пределна полезност, ползват психологически аргументи. Въпреки прокламираното уважение към Адам Смит, от 70-те години на XIX век, под влияние на трудовете на Уилям Джевънс, Карл Менгер, Леон Валрас и Франсис Еджуърт, икономическата теория се отдалечава от неговото интелектуално наследство. Тогава зараждащата се неокласическа парадигма започва да се отнася все по-критично към хедонистичните допускания на теорията за полезността на Джереми Бентъм, икономиката придобива образа на природна наука, обясняваща човешкото поведение като рационално и разчитаща във фундамента си единствено на бихейвиористичното направление на психологията. Основният ѝ проблем става самото човешко действие, а не неговите подбуди; резултатите, а не процесите, които са ги причинили; какво правят хората, а не защо го правят; какви са проблемите в отношенията между отделните агенти, а не проблемите във всеки един от тях (Camerer, et al., 2004).

До края на XX век неокласическите модели на рационалния избор доминират в икономиката. Икономиката и другите социални науки ги използват, за да обяснят по логичен и убедителен начин не само поведението на пазара и това как фирмите стимулират своите служители, а потребителите реагират на промените в цените. Приложното поле на неокласическата икономика с годините се разширява значително и включва и такива въпроси, като гласуването на избори, семейното поведение, образованието и здравеопазването, зависимостите, престъпността, тероризма и въоръжаването.

Неокласическото направление привлича многобройни изследователи, но търсенията на част от тях довеждат до резултати, които противоречат на вдъхновилите ги неокласически теории. Силни са критиките и от други посоки. Дж. М. Кейнс многократно използва като аргументи в своята „Обща теория на заетостта, лихвата и парите” „животинските инстинкти”, „спонтанния оптимизъм”, „паричната илюзия”, „склонността към упорство в грешките” и други социално-психологически характеристики, които не се вписват в разбирането за оптимизиращия „Homo Economicus”. Фр. фон Хайек също акцентира, че „Рационалното поведение не е предпоставка в икономическата теория, макар често да се предпоставя за това. Основното твърдение в теорията е по-скоро, че конкуренцията ще накара хората да действат рационално, за да се издържат.” (Хайек, 1998, стр. 98). През втората половина на XX век се появяват достатъчно доказателства, че принципите на рационалността са нереалистични и еволюцията на икономическата теория съществено изпреварва еволюцията на човека. Това постепенно възстановява връзката на икономиката с останалите поведенчески науки, като насочва вниманието на изследователите към реалното поведение и новите постижения на психологията в области като мисленето, решаването на проблеми и вземането на решения.

В средата на 50-те години Хърбърт Саймън (1916–2001) доказва, че икономическите агенти, дори и да искат да максимализират своето благосъстояние, нямат нужните за това информация, когнитивен капацитет и време да обработят наличната информация и вместо да следват постулатите за рационалност, вземат „удовлетворителни“ решения. Тъй като не са в състояние да уловят и осмислят цялата налична информация, те реагират съзнателно само на малка част от нея и действат по начин, който са различава от онзи, който биха следвали при целия набор от информация.

В началото на шестдесетте години Върнън Смит (1927– ), също отличен с Нобелова награда за икономика през 2002 г., поставя под съмнение някои от основните допускания на модела за рационалния избор, които се отнасят до функционирането на пазарите. В. Смит провежда експерименти, с които симулира функционирането на пазарите. Това поставя началото на т.нар. „експериментална икономика“ и води до забележително откритие: въпреки че участниците в експериментите нямат пълна информация и не са винаги рационални в своето поведение, пазарното равновесие така или иначе се постига. Това означава, че в методологичен план не се нуждаем от рационални индивиди, за да се обясни рационалният пазарен резултат.

През 1967 г. американският психолог от немски произход Улрик Найсър (1928–2002) публикува своя труд „Когнитивна психология“, с което дава наименованието на този нов клон на психологията. Той го развива като междудисциплинарно направление, обединяващо интуитивните модели на класическото философско мислене с емпиричния подход на експерименталната психология.

Година по-късно, през 1968 г., Хауърд Райфа публикува своята книга „Анализ на решенията: Въвеждащи лекции върху избора в условията на неопределеност“ и поставя началото на съвременната теория на вземане на решения. Същата година той, Джон Хамънд и Ралф Кени публикуват статия, описваща седем психологически капана, които могат да повлияят негативно на начина на вземане на решение, а именно капаните на: (1) закотвянето – придаване на по-голяма тежест на несъществуваща случайна информация; (2) статуквото – придържане към настоящите избори, дори когато съществуват и по-добри алтернативи; (3) потъналите разходи – обвързване и последователно повтаряне на грешки от миналото; (4) потвърждаващите се доказателства – търсене на утвърждаваща статуквото информация и пренебрегване на противоречащата информация; (5) прекалената увереност – надценяване на точността на собствената прогноза; (6) предпазливостта – прекалено внимание при оценка на несигурните събития; и (7) капана на спомените – придаване на прекалена тежест на скорошни драматични събития.

Идеите на Хърбърт Саймън, Върнън Смит, Улрик Найсър и Хауърд Райфа са основа за голям скок в разбирането на поведението на икономическите агенти. Той е извършен в последната четвърт на XX век от израелските когнитивни психолози Даниел Канеман (1934 – ) и Амос Тверски (1937–1996). Те откриват редица свойства на човешкото мислене, които предлагат естествено обяснение на наблюдаваните реакции и аномалиите във вземаните решения.

Първият важен извод от изследванията на Канеман и Тверски е, че мисленето е дуално и е предимно автоматично, а не разсъдъчно (Tversky & Kahneman, 1974). Автоматичното мислене прибягва до онава, което без усилие ни идва наум. В голяма част от времето, вместо да правим сложни изчисления и обмисляме всички възможни начини на действие, предпочитаме прости решения и използваме „кратки ментални пътеки“, или „евристики“. При този начин на мислене и действие основна роля играе нашата способност за изработване на интуитивни оценки. Тя се е формирала много преди да се развие логическото мислене и е обща за човека и животните. Интуицията се характеризира с бързина и автоматизъм, необходими за оцеляване. Основава се на натрупаните знания и опит от миналото, но често няма отговор на по-

сложните въпроси, пред които се изправяме в нашите социални взаимодействия, в професионалната сфера или в икономическите отношения. Тогава интуитивната система се допитва до разсъдъчното мислене. То е по-бавно, ръководи се от формални правила, разполага с много знания и това го прави гъвкаво, но същевременно е доста по-мързеливо и склонно да пести усилията си.

Последният факт е лесно обясним. Мозъкът е изключително мощен инструмент на преценка и вземане на решения. Той обаче е много неефективен. Типичният човешки мозък е само два процента от общото телесно тегло, но консумира 20% от енергията на тялото. Нещо повече, енергийната му неефективност не позволява да се използва дори неговият пълен капацитет. Мозъкът не може да задейства едновременно повече от два процента от своите неврони. Надхвърли ли тази норма, запасите от използваното гориво – глюкозата – се изчерпват толкова бързо, че човек губи съзнание (Медина, 2011). Поради тези ограничения всяка икономия на интелектуални усилия и време е много желателна. Затова, когато е възможно, съзнанието винаги действа интуитивно и обработва по автоматичен начин както сетивните сигнали, така и информацията за печалби и загуби, богатство, престиж и социални йерархии. Интуитивната система бързо и неусетно преформулира получената информация в свое абстрактно представяне и води до съответното действие.

Вторият революционен принос на Канеман и Тверски идва през 1979 г. с тяхната статия „Теория на перспективите: вземане на решения в условия на риск“ (Kahneman & Tversky, 1979). Тук те представят доказателства за редица аномалии, които противоречат на теорията за очакваната полезност и предлагат алтернативна теория, основана на няколко принципа: отделно оценяване на всеки възможен изход спрямо определена референтна точка, прекалено избягване на загубите и асиметрична оценка на ползите и загубите, различно отношение към риска при печалби и загуби. Статията им е публикувана в реномираното списание „Econometrica“ и е една от най-много цитираните публикации на това списание – повече от 40 000 пъти.

Когато през 2011 г. Даниел Канеман обобщава идеите си в своята книга „Мисленето“ (Канеман, 2012), списание „Economist“ сравнява постиженията на учения с тези на Коперник и Дарвин: „Точно както Коперник махна Земята от центъра на вселената, а Дарвин бутна хората от пиедестала на тяхната биологична изключителност, така и Канеман показва, че ние далеч не сме този образец на разум, който си въобразяваме, че сме.“ (The Economist, 2011). Всъщност позицията на Канеман е доста по-умерена. Според него „Главната особеност на агентите е не

че разсъждават зле, а че често действат интуитивно. И че поведението им не се ръководи от това, което са в състояние да изчислят, а от онова, което се случи да видят в дадения момент.“ (Kahneman, 2003). Казано по друг начин, проблемът зад честото отсъствие на рационалност е не че хората са глупави или необразовани, а че са движени от интуиция и емоции, т.е. че са хора.

Сътрудничеството на Канеман и Тверски през 80<sup>-те</sup> години на двадесети век с тогава младия американски икономист Ричард Талер (1945 – ) води и до появата на поведенческата икономика като отделно направление в икономическата теория.

Мотив за развитието и основен обект на изследване в първите стъпки на поведенческата икономика стават поведенческите аномалии, които не могат да се обяснят с традиционните икономически модели. Разкрива се, че те са закономерни и систематични, а това позволява да бъдат изучавани и да бъдат предвидими. За да ги анализира, поведенческата икономика интегрира най-новите теории и хипотези в икономическата мисъл с последните постижения на когнитивната психология, социалната психология, психофизиологията, еволюционната икономика, социологията и дори неврологията. В тази интеграция поведенческата икономика взема от традиционната икономика интереса към резултатите от решенията, от когнитивната психология и неврологията – интереса към самия процес на вземане на решение, а от социологията – интереса към въздействието на средата и нормите. Тя се интересува вече не само какъв избор правят хората, но и защо го правят и какви процеси определят техните съждения, оценки, решения и действия. Така се постига разбиране за човешкото поведение, в което допускането за рационалност е коригирано.

Идеите на поведенческата икономика не се изчерпват с обяснението на човешкото поведение и поведенческите отклонения от рационалността. Предвидимостта на поведенческите провали позволява не само да се познават и да се отчитат с тях, но и да се преодоляват (Ариели, 2012). Две статии, публикувани през 2003 г. – „Либертариански патернализъм“ (Thaler & Sunstein, 2003) и „Регулация за консерватори: Поведенческа икономика и аргументът за асиметричния патернализъм“ (Camerer, et al., 2003), сочат интелектуалната връзка между условията, в които хората допускат поведенчески грешки, и въпросите дали, кога и как тези грешки да се коригират. Изводите превръщат поведенческата икономика в политическа доктрина, обосноваваща нови отговорности и нов набор от инструменти за намеса на държавата, които така променят контекста на индивидуалните избори, че: (1) увеличават индивидуалното благосъстояние и помагат на хората да постигат своите собствени



нормативни предпочитания и (2) не ограничават индивидуалните права и свободата на избор. През 2008 г. тази доктрина получава и собствено популярно наименование – „nudge“ (Талер & Сънстейн, 2014), макар че авторите на едноименната книга предпочитат, тя да се нарича „либертариански патернализъм“.

### **Побутването като принос в идеологията и инструментариума на държавното регулиране**

За поведенческите икономисти е желана и приемлива „всяка форма на намеса в индивидуалните избори, ако тя допринася за ефективното отстраняване на проблемите с поведенческите провали“ (Rizzo & Whitman, 2009). Така за разлика от неокласическата парадигма се разрешава обширна намеса на държавата и в случаите, когато решенията засягат само вземащите ги (дори при отсъствие на пазарни провали и разпределителни проблеми).

Наборът от инструменти и методи на правителствена намеса е изключително широк. От една страна, поведенческата икономика преоценява много от традиционните схеми и регулаторни инструменти, като предлага концептуална рамка за едни и хвърля сериозни съмнения за ефективността на други. От друга страна, представя в дневния ред на обществото нови, нестандартни инструменти на „поведенческа“ политика. Характерът им е патерналистичен, като могат да въздействат върху: (1) резултатите, без да засягат действията или убежденията на хората (автоматичното прехвърляне на осигурителните вноски за допълнително задължително осигуряване от частните фондове в НОИ); (2) действията, без да променят убежденията (глобите за превишена скорост); (3) убежденията с цел да се повлияе на действията (образователните кампании за вредата от наднорменото тегло); (4) предпочитанията, независимо дали това променя убежденията (предупредителните надписи върху цигарените кутии и рекламите).

За поведенческия подход обаче не всички инструменти на патерналистична намеса са еднакво предпочитани (Sunstein, 2013).

Първо, предпочита се патернализъмът, който засяга средствата, а не целите. Например ако желаете да спестите средства, добре е да ползвате енергоспестяващи и надеждни уреди. Насочването на избора ви към такива уреди чрез информация на етикетите за разхода на електроенергия или чрез налагането на стандарт за енергийна ефективност не засяга вашата цел, а ви подпомага в постигането ѝ. Същият ефект има вграждането на навигационни системи в автомобилите. Вие решавате къде искате да отидете, а навигационната система ви помага да го направите с най-малки разходи на време и гориво. „Умните“ пешеходни пътеки с надпис „Погледни надясно“ или „Погледни наляво“ също са

пример за патернализъм на средствата. Като концентрират вниманието в правилната посока, те просто подпомагат на пешеходците да направят безопасно онова, което сами са решили – да пресекат платното. Такива са и разпоредбите за задължителни колани в автомобилите и каски за мотористите, етикетите със съдържанието на храните и стандартите за производството им. Патернализмът на средствата уважава индивидуалните цели – да спестявате, да се движите безопасно, да вземате информирани решения във ваш собствен интерес – но отчита, че действията на хората невинаги са съобразени с тях и насочва действията им в правилната посока.

Второ, поведенческият подход предпочита „меките“ форми на патернализъм. Това са тези форми, които въздействат, без да налагат високи разходи. Примери са малките и умерените глоби или такси, предупрежденията, образователните програми, изискванията за информация за продуктите, включително енергийна ефективност и разход на гориво, регламентите за място, време, опаковка и начин на продажба на продуктите, опциите по подразбиране и автоматичното включване в определен спестовен или застрахователен план.

Поведенческите икономисти подкрепят „твърдите“ форми и патернализма на целите в два случая. Първият, когато създават много по-големи ползи, отколкото разходи. Пример е налагането на стандарти за енергийна ефективност и разход на гориво, забраната на употребата на наркотици, плашещите снимки върху цигарените кутии за последиците от пушенето, които преекспонират проблемите и др. Във всички подобни случаи патерналистичните интервенции са асиметрични: „... създават големи ползи за тези, които правят грешки, като същевременно налагат малко или никакви разходи на онези, които са напълно рационални. Такива регламентации са относително безвредни за тези, които вземат решения, отговарящи на техния най-добър интерес, докато в същото време са изгодни за вземащите неоптимални решения“ (Camerer, et al., 2003). Вторият е, когато се изискват от принципа за вредата на Джон Ст. Мил. Подобни ограничения по същество обаче не са чисто патерналистични, защото са аргументирани не със защита на собствените интереси на хората, а с принципа, че всеки е свободен да прави онова, което иска, но под условие да не нарушава ничии други права. В тези два случая, ако решенията се оставят на самите хора, те ще се стремят да получат незначителни краткосрочни ползи и ще пренебрегнат както много по-големите дългосрочни разходи за себе си, така и вредите, които с поведението си оказват на другите.

Трето, либертарианският патернализъм предпочита явните, публични и насочени към разсъдъчната система инструменти за „побут-

ване“. Те са насочени към извеждането от автоматичния режим и алармиране на разсъдъчните системи чрез привличане на вниманието и съсредоточаване върху действието, което се извършва в момента. „Побутваните“ са наясно с тези цели, преди още да действат, и ако не ги приемат, могат да следват и друго поведение. Неявните, скрити и насочени към автоматичната система „побутвания“ работят така, че онези, към които са насочени, не могат да разкрият нито намеренията, нито средствата, с които се преследва промяна в поведението. Независимо дали предизвикват неосъзнати или съзнателни реакции, непрозрачността им не позволява на хората дори да разберат, че са обект на коригиращи въздействия, а това означава и че на практика нямат свободата и не могат да ги избегнат. В резултат „побутването“ може лесно да се превърне в манипулация на изборите и поведението на другите и да отвори вратата към подсъзнанието им, за да се вкарат там мисли, желания, страхове, притеснения или модели на поведение, водещи ги към действия, които не са в техен интерес. И тъй като това става непрозрачно, „побутванията“ ще останат незабелязани и „побутващите“ ще избегнат контрола върху своите действия и отговорността за тях.

В посочените три характеристики се състои и приносът на либертарианския патернализъм към идеологията и практиката на държавното регулиране. Той разширява границите на допустимата държавна намеса в живота на хората в сравнение с неолиберализма, но проповядваната от него позиция е много по-балансирана, предпазлива и умерена от тази на традиционните патерналисти. Критиките обаче не са малко. За радикалните опоненти на неокласицизма той е твърде мек и непоследователен. За поддръжниците на неокласицизма е форма на манипулиране на гражданите и насочването им от държавата към действия, за които не са давали съгласие и не могат да избегнат (Easton, 2014).

### **Критики и реакции**

Основните критики се подхранват от възможността за патерналистични манипулации (Bovens, 2008). Ограничените рационалност и воля не означават, че хората са глупави. Те могат да са наясно с дефицита си на самоконтрол, когато избират чипс пред салатата, но съзнателно и убедено да предпочитат първото, ако не са на диета. Защо някой трябва да се намесва в избора им и да го променя? Ако „побутването“ е преднамерен опит да се въздейства на поведението и решенията другите, който е основан на определени ценности и има определени цели, какво гарантира, че тези ценности и цели съответстват на собствените ценности и цели на побутваните? Как да се гарантира, че „побутванията“ ще са „за добро“ и как да не се допуснат „зли побутвания“? Какво раз-

личава морала на либертарианския патернализъм от този на традиционния патернализъм, ако в крайна сметка и той принуждава хората без тяхното съгласие, а в допълнение често и без тяхно знание, да действат в определена посока? Как „побутващите“ могат да разкрият „истинските“ предпочитания на другите, ако последните като ограничено рационални не са наясно с предпочитанията си и дори не мислят за тях. Ако заради своите деформации хората не могат да постигат онова, което желаят, какво предпазва „побутващите“ от същите тези деформации, от които те трябва да спасяват другите?

Либертарианският патернализъм среща критики и заради ефекта върху стимулите и отговорността на хората. Той изгражда отношенията между държавата и гражданите по модела на отношенията между възрастните и децата. Да се „побутват“ деца е много по-лесно, отколкото възрастни. Затова и „побутващите“ най-често се отнасят инфантилно към „побутваните“. В по-голямата си част изявите им използват такива аргументи, символи, думи и интонация, като че ли става дума за деца със забавено развитие или психически увреждания. Манипулативният потенциал на това е опасен и трябва да се отчита. Ако някой се отнася към човек така, сякаш той е неосъзнато дете, в реакцията му ще липсва критична оценка и желаното поведение и избори ще се постигат по-лесно (Чомски, 2016).

Инфантилизацията на гражданите е проблем и по още една причина. Тя създава опасност от ескалация на държавната намеса: колкото по-инфантилни и лишени от стимули да развият капацитета си да вземат добри решения са гражданите, толкова повече те се нуждаят от грижи от страна на държавата; но колкото по-големи са тези грижи, толкова по-големи стават безотговорността и зависимостта на гражданите. (Furedi, 2011) Така практическото прилагане на инструментите за „побутване“ може да създаде самоизпълняващо се пророчество: намаляващата способност на хората да се учат от грешките си и да вземат добри решения ще води до това, повече хора да вземат грешни решения, което от своя страна оправдава нови намеси чрез „побутвания“ (White, 2013).

Не на последно място, либертарианският патернализъм се критикува и защото той използва периферни механизми за влияние и може да постигне само повърхностни и краткосрочни промени (Чалдини, 2005). Тъй като избягва главния път на въздействие, той не предизвиква дългосрочна трансформация в нагласите и не е в състояние да доведе до дългосрочни промени в поведението (Salazar, 2012; Goodwin, 2012).

Всички тези въпроси са сериозни и поведенческата икономика е съгласна, че имат своите основания. Тя признава, че не могат да се преодолее единствено с по-голямо внимание за подбора, експертната под-

готовка, морала и мотивацията на „архитектите на избора“. Нужни са и още два типа мерки. Първият е, преимуществено да се използват формите на мек патернализъм и прозрачни побутвания, които са насочени към разсъдъчната система, и да се избягват твърдият патернализъм и непрозрачните побутвания, особено използващите автоматичната система на мислене като канал за въздействие. Второ, нужно е да се акцентира върху засилването на личната отговорност на хората за тяхното собствено днешно и бъдещо благосъстояние, както и върху формирането на знания и умения у всеки сам да може да „побутва“ своето поведение в желаната от него посока, да разбира техниките и методите, използвани, за да бъде манипулиран и контролиран против волята си, и да се предпазва от нежелани и „зли побутвания“. Последното означава да се обърне сериозно внимание на изучаването и повишаването на критичната маса на факторите, които покачват нивото на рационалност, като например образованието, специализираното обучение за причините за поведенческите грешки и техниките за предпазване от тях, изграждането на обществените ценности и норми, изграждането на инфраструктура, подпомагаща самоконтрола и др. (Prentice, 2015).

### **Нови територии и признание**

Въпреки тези критики през последните години поведенческата икономика печели нови територии. Основната причина е, че работи там, където другите се провалят. Докато привържениците на традиционните подходи остават изненадани от икономическите процеси в първото десетилетие на новия век, поведенческите икономисти успяват да ги предвидят. Значителен принос за това имат Робърт Шилер с книгата си „Ирационална еуфория“ (2000), Хърш Шефрин, автор на „Отвъд алчността и страха: Разбиране на поведенческите финанси и психологията на инвестирането“ (2000), Андрей Шлейфер и Меир Статман, автори на „Неефективни пазари: Въведение в поведенческите финанси“ (2000).

Всичко това дава на част от поведенческите икономисти аргументи за директна атака срещу господстващата неокласическа икономическа теория. „Плащаме ужасна цена за сляпата си вяра в могъществото на невидимата ръка“, счита Дан Ариели. „Неокласическата теория е неточна. Тя не ни позволява да разберем защо икономиката се развива скокообразно.“ – диагностицират нобеловите лауреати Джордж Акерлоф (1940 – ) и Робърт Шилер (1946 – ) в своята книга „Животинският дух“. Като обясняват „как икономиката действително функционира, когато хората са наистина човечни“, те излагат амбициозна програма: „Да постигнат това, което съществуващата теория не е могла да осъществи.“

От началото на новия век привържениците на поведенческата икономика получават все по-голямо признание в икономическата гилдия. През октомври 2004 г. Юджийн Фама, създателят на теорията за ефективните пазари, признава пред „Wall Street Journal”: „Цените на акциите могат да станат донякъде ирационални“. Дори Алан Грийнспан, който дълги години е стожер на неокласическите идеи и стои начело на Федералния резерв на САЩ между 1987 г. и 2006 г., отбелязва, че поведенческата икономика не обезсилва изцяло неокласическия подход, но играе централна роля в процеса на вземане на решения от инвеститорите: „Септември 2008 г. е повратен момент за всички анализатори, включително и за мене. Той налага в нашите макромоделни да се включат животинските нагони, които доминират финансите.“

Символ на признанието на постиженията и възможностите на поведенческия подход са наградите на Шведската централна банка в памет на Алфред Нобел, присъдени на Хърбърт Саймън през 1978 г., Джордж Акерлоф през 2001 г., Даниел Канеман през 2002 г., Томас Шеллинг през 2005 г. и Робърт Шилер през 2013 г., както и медалът „Джон Бейтс Кларк“ за Андрей Шлейфер през 1999 г. и Матю Рабин през 2003 г. и бронзовият медал на френския Национален център за научни изследвания (CNRS) на Давид Маскле през 2012 г.

Когнитивните отклонения, които традиционните икономисти разглеждат като „куриози“, вече се изследват подробно в уважавани академични издания. Публикациите и цитиранията им растат експоненциално. Трите специализирани издания в областта на поведенческата икономика – „Journal of Economic Behavior & Organization”, „Journal of Economic Psychology” и „Journal of Behavioral and Experimental Economics” (бивш „Journal of Socio-Economics”) – са престижни и имат висок рейтинг.

Днес поведенческа икономика се преподава и развива в най-престижните американски университети – Харвард, Масачузетския технологичен институт, Станфорд, Бъркли, Чикагския, Колумбийския и Принстънския университети. Във Франция начело в тази област са Групата за анализ и икономическа теория (GATE) в Лион и Училището по икономика в Тулуза. В Канада – Университетът на Торонто. Във Великобритания – Лондонското училище по икономика и Университетът Уоруик. Институтът за ново икономическо мислене – мозъчен тръст, създаден през 2009 г. благодарение на петдесетте милиона долара, дарени от Джордж Сорос – също поставя поведенческата икономика в центъра на своите изследвания.

Разширява се и приложното поле на направлението. Подобно на „икономическия империализъм“ на неокласическия подход то посте-

пенно обхваща традиционните територии на много други социални науки. Като отделни области се развиват „поведенческо право и икономика“ (Jolls, Sunstein & Thaler, 1998; Sunstein, 2000), „поведенчески финанси“ (Shleifer, 2000), „поведенческа икономика на развитието“ (Mullainathan, 2010), „поведенчески публични финанси“ (McCaffery & Slemrod, 2006), „поведенческа теория на игрите“ (Camerer C., 2003) и „поведенческа макроикономика“ (Akerlof, 2003). Всички те са във възход и не само разпростират влиянието на поведенческата икономика, но също така обогатяват нейното основно ядро, снабдявайки го с нови идеи, примери и аргументи.

Поведенческата икономика се радва на нарастващ успех и сред широката публика. Жадни да разберат защо толкова често взимат „лоши“ решения и как да ги избегнат, читателите разграбват книги като „Проблясък“ от Малкълм Гладуел, „Побутване“ от Ричард Талер и Кас Сънстейн, „Влиянието. Психология на убеждаването“ и „Пред-убеждаването“ на Робърт Чалдини и „Предвидимо ирационални“ на Дан Ариели. Последният отговаря всяка седмица на най-тривиални въпроси на читателите на „Wall Street Journal“ в рубрика, озаглавена „Питайте Ариели“.

Дори филмовата индустрия се обръща директно към поведенческата икономика. Филмът, получил през 2016 г. пет номинации за Оскар, „Големият залог“ (The big short), представя не само схващанията на поведенческата икономика за световния финансов крах от 2008 г. и това как човешкото невежество, глупост, лекомислие, небрежност и нехайство, съчетани с алчност и високомерие, могат да сринат икономиката и цивилизацията за един ден. Филмът използва и съветите на поведенческата икономика, как следва да се комуникират иначе доста сложни финансови термини и операции – обяснението да е по-елементарно и да се прави от харесвани хора, които доминират медийното пространство.

През последното десетилетие поведенческите икономисти увеличават значително и политическото си влияние и приложения на предложенията им могат да се открият в такива области като здравеопазването, спестяванията, финансите, безопасността на движението, заетостта, дискриминацията, опазването на околната среда и защитната на потребителите (Sunstein & Reisch, 2017).

Траен интерес към идеите на поведенческата икономика съществува и във Великобритания. Към кабинета на премиер-министъра от 2010 г. функционира първият в света специализиран екип – „Група за развитие на поведенческата политика“ (Behavioural Insights Team, BIT). Работата на BIT дава практически резултати и идеите ѝ за подобряване на сигурността, образованието, социалната защита, здравеопазването,

събираемостта на данъците и глобите, енергийната ефективност, намаляването на консумацията на алкохол и тютюнопушенето сред младите хора, защита на потребителите и регистрация на донорството на органи вече са в действие. Само за периода 2011–2012 г. работата на ВІТ е довела до ползи, които надхвърлят 22 пъти разходите за функционирането ѝ. По текущи данни в следващите пет години икономите от внедрените препоръки на групата ще съставят над един млрд. паунда. През 2014 г. групата от 14 члена, работещи в Лондон, е отчасти приватизирана. В момента нейният състав е около 100 човека. Базиран са в Лондон, Манчестър, Ню Йорк, Сингапур и Сидни и изпълняват задачи на правителствата на САЩ, Великобритания, Австралия, Канада, Нидерландия, Мексико, Молдова, Полша и др.

Като президент на САЩ, Барак Обама също многократно се позова на поведенческите идеи в речите си. И твърди, че „основава политиките си не върху абстрактни модели ... а върху реалните факти как хората действат“, т.е. изчистено от деликатността на израза, че се ръководи не от неокласическата, а от поведенческата икономика. Списание „Time“ нарича групата от неговите 29 най-близки съветници, между които Ричард Талер, Дан Ариели, Кас Сънстейн и Даниел Канеман, „поведенчески отбор мечта“, чиято цел – „да се трансформира страната“, се преследва с препоръките на поведенческата икономика (Grunwald, 2009). От 2014 г. в Белия дом функционира и подкомисия към Националния съвет за наука и технологии – Група за социални и поведенчески науки (Social and Behavioral Sciences Team, <https://sbst.gov/>). Звеното има активна дейност и публикува ежегодни доклади, а много от предложенията на поведенческите икономисти вече са реализирани на практика – идеите за реформи на здравното осигуряване и пенсионните схеми 401(K), привличането на военнослужещите към спестовните планове TSP, ограничаването на парниковите газове, организацията на донорството на органи, системата за връщане на данъци, задължителната информация за енергийната ефективност, разходът на гориво и съдържанието на продуктите (Social and Behavioral Sciences Team, 2016).

Великобритания и САЩ не са единствени в интереса си към поведенческия подход. В повече от 150 страни се прилагат механизми за „побутване“ (OECD, 2017), а в много функционират и формални структури, които разработват, предлагат и въвеждат инициативи, основани на поведенческата икономика. През 2015 г. в Канада е изграден Innovation Hub към консултативния съвет Privy Council Office. За провеждане на своите експерименти хъбът партнира с канадски университети и учени с интерес към поведенческия подход. През 2016 г. австра-



лийското правителство създава Behavioural Economics Team, който функционира като част от кабинета на премиер-министъра. Централизираните консултативни структури съществуват също в Чили (Laboratorio de Gobierno), Франция (Secretariat-General for Government Modernisation), Германия (Staff of Policy Planning Unit, the Federal Chancellery) и др. Различен е подходът на Холандия, където в изградената през 2014 г. мрежа Behavioural Insights Network са включени 11 министерства и регулаторни органи. Ролята на секретариат на мрежата, който свързва групите и експертите от различните министерства и осигурява сътрудничеството и споделянето на знанията, е възложена на Министерството на икономиката. Европейската комисия използва поведенческия подход още от 2008 г. Първоначално поведенческите идеи се развиват в рамките на изследователския център на Комисията Joint Research Centre (JRC). От 2014 г. в JRC е обособена и специализира част – Foresight and Behavioural Insights Unit (FBIU), а от 2015 г. към ЕК функционира и още едно звено – EU Policy Lab. През 2016 г. FBIU анализира напредъка на прилагането на поведенческия подход в страните-членки и публикува изводите си (European Commission, 2016). Сред публикациите на ЕК са също изпълнените с поведенчески препоръки доклади „Зелено поведение“ (2012) и „Побутване на начина на живот за по-добро здраве“ (Piniewski, et al., 2011). В тези и други публикации анализите и препоръките следват точно подхода на поведенческата икономика. Дори Световната банка посвети доклада си за световното развитие за 2015 г. на поведенческата икономика (World Development Report 2015: Mind, Society, and Behavior).

За съжаление у нас поведенческата икономика е малко позната територия. Макар че най-значителните западни произведения вече са преведени на български език, опитите за цялостно представяне на поведенческите идеи от български автори се изчерпват с две теоретични изследвания – собственото „Архитектура на избора. Съветите на поведенческата икономика“ (2016) и учебникът на Атанас Атанасов от УНСС „Поведенчески икономикс“ (Атанасов, 2013). Има и няколко интересни и обещаващи развитие изследвания в областите на когнитивната психология, организационните отношения и поведенческите финанси. Сред примерите са трудовете на Георги Карастоянов в областта на когнитивната психология и особено неговата книга „Психология на преднамереното влияние“ (Карастоянов, 2012) и студията на Марин Паунов в областта на организационното поведение „Човешката емоционалност в поведенските науки и практиката на управлението“ (Паунов, 2015).

Повече качествени научни продукти се забелязват в областта на поведенческите финанси. Сред тях се открояват книгата на Боян Иван-

чев „Всеки може да инвестира успешно, ако избегне илюзиите и ирационалното поведение“ (Иванчев, 2013), две статии на Теодор Седларски и Гергана Димитрова от СУ „Св. Климент Охридски“ – „Основни концепции в теорията на поведенческите финанси“ (Седларски & Димитрова, 2014) и „Световната финансова криза и перспективата на поведенческите финанси“ (Седларски & Димитрова, 2016); няколко публикации на Александър Апостолов от УНСС – „Ключови концепции в теорията на поведенческите финанси“ (Апостолов, 2015), „Проекция на доходността на борсово-търгуваните активи с отчитане на поведенческите особености на инвеститорите“ (Апостолов, 2015) и „Поведенчески подход за проекция на доходността на финансови активи“ (Апостолов, 2016), както и статията на Цветан Павлов „Приложение на поведенческите финанси при моделиране на българската рискова премия на акциите“ (Павлов, 2015). Въпреки тези положителните тенденции и нарастващия интерес към поведенческата проблематика сред българската научна общност, полето остава малко изследвано.

### **Заклучение и перспективи**

Поведенческата икономика е още в началото на своето развитие и в методологичен план все още не предлага нито систематизирано знание, нито дори „стандартен набор от термини и класификации“ (McAuley, 2008). Рано е да се обявява за нова икономическа школа, още по-малко за радикален контрапункт неокласическата парадигма и някакъв вид „революция“ (Tomer, 2007). За либертарианския патернализъм правителствената намеса е инструмент, чрез който трябва да се сблизат наблюдаваното поведение на ограничено рационалните индивиди и теоретичният идеал за пълна рационалност. В този смисъл той не се разделя с обичайните представи за рационалност. Напротив, призовава за най-последователното им прилагане на практика: „Иронията е, че атакувайки „Homo Economicus“ като емпирично фалшиво описание на процеса на избора, (либертарианският, б.а.) патернализъм го представя като модел, към който хората трябва да се стремят. Или по-скоро – като модел на човека, такъв, какъвто самите патерналисти биха искали да съществува.“ (Leonard, 2008). Дори със своята ангажираност с позитивните и перспективни въпроси поведенческата икономика не заменя, а коригира и връща неокласическата икономическа теория към нейните класически корени, като, от една страна, я допълва, а от друга, прави по-реалистични някои от допусканията ѝ за човешкото поведение (Thaler, 2016). Примери за първото са теорията на перспективите, концепцията за избягването на загубите, хиперболичното дисконтиране. Примери за второто са идеите за двете мисловни системи, евристиките и деформа-

циите, ограничената воля, социалните влияния и загрижеността за справедливостта.

Макар че дълбоките и дългосрочни последици от поведенческия подход все още са в зародиш, те се проявяват все по-ярко и видимо. Според някои изследователи вече дори сме свидетели на преход от традиционната „държава на благоденствието“ към един новоизграждащ се модел на „нова патерналистична държава“ (Saint-Paul, 2011). Разбира се, би било наивно да се вярва, че формирането на „държавата на новия патернализъм“ е пряк резултат от появата на поведенческата икономика, убедителността и широкото разпространение на нейните идеи. Би било погрешно обаче и да се подценява ролята на поведенческата икономика. Тя дава теоретична основа и интелектуална подкрепа на много, доскоро „стихийни“ и налагани без каквото и да е теоретично основание, форми на правителствена интервенция, като така ги рационализира и оправдава. В същото време предлага множество нови, по-усъвършенствани патерналистични политики. По думите на Ж. Сен-Пол „благодарение на нея падна последният бастион на рационалността в социалните науки, какъвто доскоро беше икономиката“ (Saint-Paul, 2011). С всичко това поведенческата икономика допринася за засилването на патерналистичните тенденции във функционирането на съвременните държави. Дали тази тенденция е полезна? Бъдещето ще покаже.

Дали като цяло поведенческата икономика е успяла да даде адекватна картина на човешкото поведение и обяснение на изборите, които правим? И тук отговорът е по-скоро отрицателен. Първо, защото изводите ѝ не са окончателни и са нужни още много изследвания, за да сме напълно уверени в тяхната правота. И второ, защото, за да се разгадае социалната проблематика, са нужни много повече и по-различни гледни точки. Поведенческата икономика увеличава възможностите на икономическия анализ и успява там, където други се провалят, заради по-широката си рамка, която прекосява границите между поведенческите науки и обединява техните разпръснати парченца в единно ново цяло. Но както с рамкирането при индивидуалните избори, рамката на поведенческата икономика също не е съвършена и не е в състояние да даде пълната картина на човешкото поведение. Тя е само едно от средствата, които позволяват единствено да се приближим към истината.

**Използвани източници**

- Апостолов, А. (2015). *Ключови концепции в теорията на поведенческите финанси*. Варна, Икономически Университет - Варна, стр. 148 - 153.
- Апостолов, А. (2015). Проекция на доходността на борсово-търгуваните активи с отчитане на поведенческите особености на инвеститорите. *Икономически и социални алтернативи*, стр. 4: 114-145.
- Апостолов, А. (2016). Поведенчески подход за проекция на доходността на финансови активи. *Икономически и социални алтернативи*, стр. 4: 51-63.
- Ариели, Д. (2012). *Предвидимо ирационални: Кои са силите, формиращи нашите решения*. София: НСМ - Медиа.
- Атанасов, А. (2013). *Поведенчески икономикс*. София: УНСС.
- Иванчев, Б. (2013). *Всеки може да инвестира успешно, ако избегне илюзиите и ирационалното поведение*. София: Изток-запад.
- Канеман, Д. (2012). *Мисленето*. София: Изток-запад.
- Карастоянов, Г. (2012). *Психология на преднамереното влияние*. София: Изток-Запад.
- Медина, Д. (2011). *12-те правила на мозъка*. София: Изток-Запад.
- Павлов, Ц. (2015). Приложение на поведенческите финанси при моделиране на българската рискова премия на акциите. *Бизнес управление*, стр. 2: 96-130.
- Паунов, М. (2015). Човешката емоционалност в поведенските науки и практиката на управлението. *Годишник на УНСС*, стр. 48-59.
- Седларски, Т. & Димитрова, Г. (2014). *Основни концепции в теорията на поведенческите финанси*. София, СУ „Св. Климент Охридски”, стр. 195-219.
- Седларски, Т. & Димитрова, Г. (2016). *Световната финансова криза и перспективата на поведенческите финанси*. София, СУ „Св. Климент Охридски“, стр. 4: 247-268.
- Талер, Р. & Сънстейн, К. (2014). *Побутване*. София: Изток-запад.
- Хайек, Ф. (1998). *Право, законодателство и свобода*. София: УИ „Кл. Охридски“.
- Чалдини, Р. (2005). *Влиянието. Психология на убеждаването*. София: Изток-запад.
- Чомски, Н. (2016). *Десет начина да Ви манипулират*. [Онлайн] Available at: <http://poznaniето.bg/>
- Akerlof, G. (2003). Behavioral macroeconomics and macroeconomic behavior. *The American Economist*, pp. 47, 25-47.
- Ashraf, N., Camerer, C. & Loewenstein, G. (2005). Adam Smith, behavioral economist. *Journal of Economic Perspectives*, p. 19(3): 131-145.

- Basham, P. (2010). *Are nudging and shoving good for public health?*, London: Democracy Institute.
- Bovens, L. (2008). The ethics of nudge. От: *Preference change: Approaches from philosophy, economics and psychology*. Berlin and New York: Springer, Theory and Decision Library A.
- Camerer, C. (2003). *Behavioral game theory: Experiments on strategic interaction*. Princeton: Princeton University Press.
- Camerer, C. и др. (2003). Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for 'Asymmetric Paternalism. *University of Pennsylvania Law Review*, pp. Vol. 151. No. 1, 1211-1254.
- Camerer, C., Loewenstein, G. & Rabin, M. (2004). *Advances in Behavioral Economics*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Easton, S. (2014). When push comes to shove: inside the NSW nudge unit. *The Mandarin*, 22 July.
- Furedi, F. (2011). Defending moral autonomy against an army of nudgers. *Spiked*, 20 January.
- Gowdy, J. (2008). Behavioral economics and climate change policy. *Journal of Economic Behavior & Organization*, p. 68(3).
- Gruber, J. & Köszegi, B. (2001). Is Addiction “Rational”? Theory and Evidence. *The Quarterly Journal of Economics*, pp. 116(4): 1261-1303.
- Gruber, J. & Mullainathan, S. (2005). Do Cigarette Taxes Make Smokers Happier?. *Advances in Economic Analysis and Policy*, pp. 20(1): 1-43.
- Grunwald, M. (2009). How Obama is using the science of change. *Time Magazine*, 2 April, pp. 1-9.
- Hansen, P. & Jespersen, A. (2013). Nudge and the Manipulation of Choice. A Framework for the Responsible Use of the Nudge Approach to Behaviour Change in Public Policy. *The European Journal of Risk Regulation*, pp. 1, 3-28.
- Kahneman, D. (2003). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *American Economic Review*, pp. 93, 1449-1475.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, pp. 47, 263–291.
- Leonard, T. (2008). Book review: Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein, *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. *Constitutional Political Economy*, pp. 19(4): 356- 360.
- McAuley, I. (2008). *You can see a lot by just looking: Understanding human judgement in financial decision-making*, неизв.: Centre for Policy Development.

- McCaffery, E. & Slemrod, J. (2006). *Behavioral public finance: Toward a new agenda*. New York: Russell Sage Foundation Press.
- Mullainathan, S. 2010. *Development economics through the lens of psychology*, Washington, DC: World Bank.
- Mullainathan, S. & Thaler, R. (2001). *Behavioral Economics*. [Онлайн] Available at: <https://www.soa.org/files/sections/pen-mullainathan-thaler.pdf>
- OECD, 2017. *Use of behavioural insights in consumer policy*, Paris: OECD Science, Technology and Innovation Policy Papers No. 36.
- Oullier, O. & Sauneron, S. (2011). 'Green Nudges' new incentives for ecological behaviour, Paris: Centre d'analyse stratégique. Department of Social affairs. La note d'analyse N 216.
- Piniewski, B., Codagnone, C. & Osimo, D. (2011). *Nudging lifestyles for better health outcomes: Crowdsourced data and persuasive technologies for behavioural change*, Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Prentice, R. (2015). Behavioral ethics: Can It help lawyers (and others) be their best selves?. *Notre Dame Journal of Law, Ethics and Public Policy*, pp. 29: 35-85.
- Rizzo, M. & Whitman, D. (2009). The knowledge problem of the new paternalism. *BYU Law Review*, pp. 4, 905–968.
- Saint-Paul, G. (2011). *The tyranny of utility: behavioral social science and the rise of paternalism*. Princeton: Princeton University Press.
- Shleifer, A. (2000). *Inefficient markets: An Introduction to behavioural finance*. неизв.:Oxford University Press.
- Smith, A. (1759). *The Theory of Moral Sentiments*. London: A. Millar.
- Social and Behavioral Sciences Team, 2016. *Annual Report, 2016*, Washington, DC: National Science and Technology Council, Executive Office of the President.
- Sunstein, C. (2013). The Storrs lectures: Behavioral economics and paternalism. *The Yale Law Journal*, pp. 122(7): 1670-2105.
- Sunstein, C. & Reisch, L. (2017). The economics of nudge. От: C. Sunstein & L. Reisch, ред. *Critical Concepts of Economics, Vol. 4*. London: Routledge.
- Thaler, R. (2016). *Behavioral economics: Past, present, and future*. [Онлайн] Available at: <http://ssrn.com/abstract=2790606>
- Thaler, R. & Sunstein, C. (2003). Libertarian paternalism. *American Economic Review*, p. 93(2): 175–179.

The Economist, (2011). Not so smart now. *The Economist*, 29 October.

Tomer, J. (2007). What is behavioral economics?. *The Journal of Socio-Economics*, p. 36: 463–479.

Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, pp. 185, 1124-1131.

White, M. (2013). *The manipulation of choice*. New York: Palgrave Macmillan.

## **ПОВЕДЕНЧЕСКАТА ИКОНОМИКА: РАЗВИТИЕ, СЪСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВИ**

**Проф. д.ик.н. Димитър Канев**

Висше военноморско училище „Никола Вапцаров“,  
Варна, България

**Проф. д.ик.н. д.н. (Национална сигурност) Венелин Терзиев**

Русенски университет „Ангел Кънчев“, Русе, България  
Национален военен университет „Васил Левски“,  
Велико Търново, България

**Резюме:** Студията разглежда мястото на поведенческата икономика в структурата на икономическите знания и практиката на държавното регулиране. Защишава се тезата, че неокласицизмът е удачен нормативен подход за анализ на човешкото поведение, но в отговорите на дескриптивните, диагностичните, прогностичните и перспективните въпроси сравнителните предимства са на страната на поведенческата икономика. Проследяват се историческите корени, накратко се представят идеите на поведенческата икономика за ограничените рационалност, воля и егоизъм, както и приносът на поведенческия подход към идеологията и практиката на държавната намеса. Представена е идеята за либертарианския патернализъм и ролята ѝ за трансформацията на „държава на благосъстоянието“ в придобиващата все по-ясни измерения „нова патерналистична държава“.

**Ключови думи:** поведенческа икономика, либертариански патернализъм, побутване.

**JEL:** D03, E03, B59.



## **BEHAVIOURAL ECONOMICS: DEVELOPMENT, CONDITION AND PERSPECTIVES**

**Prof. Dimitar Kanev, D.Sc. (Econ.), Ph.D.**

Nikola Vaptsarov Naval Academy, Varna, Bulgaria

**Prof. Venelin Terziev, D.Sc. (Econ.), D.Sc. (National security), Ph.D.**

Angel Kanchev University of Ruse, Ruse, Bulgaria  
National Military University, Veliko Tarnovo, Bulgaria

**Abstract:** The study examines the place of behavioural economics in the structure of economic science and the practice of state regulating. The thesis that neoclassicism is an appropriate normative approach for analysing human behaviour is defended but the comparative advantages are on the side of behavioural economics in the answers of descriptive, diagnostic, prognostic and perspective issues. It tracks the historical roots, the ideas of behavioural economics for the limited rationality, will and egoism are presented in short as well as the contribution of behavioural approach to the state's intervention ideology and practice. The libertarian paternalism idea and its role for the transformation of 'a state of wealth' into the 'new paternalistic state' that is increasingly gaining clear outlines are presented.

**Keywords:** behavioural economics, libertarian paternalism, nudge.

**JEL:** D03, E03, B59.

## Съдържание

Въведение .....	7
Източници и развитие.....	9
Критики и реакции.....	17
Нови територии и признание .....	19
Заклучение и перспективи.....	24
Използвани източници.....	26
Резюме.....	30
Abstract .....	31

## Съдържание

<b>Канев, Д., Терзиев, В.</b> Поведенческата икономика: развитие, състояние и перспективи.....	7
<b>Алтухова, Н. Фаридовна, В. Елена Викторовна.</b> Модель компетенций и принципи мониторинга результатов государственного управления на основе онтологий.....	33
<b>Пенчев П., Пенчева, Р.</b> Възможно ли е да се реализира концепцията „Устойчиво развитие“?.....	69
<b>Eminov, A. N. Aliyeva I.</b> Education and employment cooperation assessment in Azerbaijan tourism industry.....	121
<b>Шопова М.</b> Информационни аспекти на статистическите изследвания на престъпността.....	143
<b>Savelyev Y., Kuryliak V., Lyzun M., Lishchynskyy I.</b> Global monetary integration and determination of strategic priorities for the exchange rate policy in Ukraine.....	177
<b>Шишманова П., Господинов Ю., Парашкевова Е., Корелов Кр., Димитрова, Кр.</b> Теоретически и практически аспекти на използването на интерактивните методи в продължаващото обучение на Стопанска академия „Д. А. Ценов“ .....	227
<b>Несторов, Л.</b> За пътеките, истините и живота на Бенжамен Варон.....	269
<b>Атанасов, А., Чиприянова, Г.</b> Проф. д-р ик.н. Дамян Дамянов – живот, отдаден на счетоводната теория и практика.....	291

## TABLE OF CONTENTS

<b>Kanev, D., Terziev, V.</b> BEHAVIOURAL ECONOMICS: DEVELOPMENT, CONDITION AND PERSPECTIVES .....	7
<b>Faridovna, N. Altukhova, Vasileva, E. Victorovna.</b> THE MODEL OF COMPETENCES AND THE PRINCIPLES OF MONITORING THE RESULTS OF PUBLIC ADMINISTRATION BASED ON ONTOLOGIES .....	33
<b>Penchev, P., Pencheva, R.</b> SUSTAINABLE DEVELOPMENT – THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS .....	69
<b>Eminov, A. N. Aliyeva, I.</b> ASSESSMENT OF EDUCATION AND EMPLOYMENT COOPERATION IN AZERBAIJAN TOURISM INDUSTRY .....	121
<b>Shopova, M.</b> INFORMATION ASPECTS OF THE STATISTICAL STUDY OF CRIME .....	143
<b>Savelyev, Y., Kuryliak, V., Lyzun, M., Lishchynskyy, I.</b> GLOBAL MONETARY INTEGRATION AND DETERMINATION OF STRATEGIC PRIORITIES FOR THE EXCHANGE RATE POLICY IN UKRAINE .....	177
<b>Shishmanova, P., Gospodinov, Y., Parashkevova, E., Korelov, K., Dimitrova, K.</b> THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF USING INTERACTIVE METHODS IN THE CONTINUING EDUCATION AT D. A. TSENOV ACADEMY OF ECONOMICS .....	227
<b>Nestorov, L.</b> ABOUT THE TRIPS, THE TRUTH AND THE LIFE OF BENJAMEN VARON .....	269
<b>Atanasov, A., Chiprianova, G.</b> PROF. DAMIAN DAMIANOV, DSc – A LIFE, DEVOTED TO ACCOUNTING THEORY AND PRACTICE.....	291

**Годишник на СА “Д. А. Ценов” – Свищов**  
**5250 Свищов, ул. “Ем. Чакърров” № 2**  
**[www.uni-svishtov.bg/godishnik](http://www.uni-svishtov.bg/godishnik)**

---

**Редакционен съвет**

Проф. д-р Маргарита Богданова – главен редактор  
Проф. д-р Емилиян Тананеев  
Проф. д-р Пенка Шишманова  
Доц. д-р Веселин Попов  
Доц. д-р Жельо ВЪтев  
Доц. д-р Людмил Несторов  
Доц. д-р Николай Нинов  
Доц. д-р Пенка Горанова  
Доц. д-р Пламен Петков  
Доц. д-р Теодора Филипова

**Стилов редактор**

Анка Танева

**Английски превод**

Ст. преп. Лиляна Атанасова

**Международен съвет на изданието**

Проф. д-р Весела Радович – Белградски университет (Република Сърбия)  
Проф. д-р Роберт Димитровски – МИТ Университет – Скопие  
(Република Македония)  
Проф. д-р Майя Шенфилд – Технически университет - Рига (Латвия)  
Проф. д-р кин Сергей Чернов – Новосибирски държавен технически  
университет (Русия)

---

*Всички материали се приемат под условие, че авторът не ги публикува на друго място. Той носи отговорност за прецизността и достоверността на своите тези и на изнесената информация.*

Начин на цитиране: Годишник/СА “Д. А. Ценов”

**За контакти:**

Проф. д-р Маргарита Богданова – главен редактор  
☎ 0631/66297, e-mail: [m.bogdanova@uni-svishtov.bg](mailto:m.bogdanova@uni-svishtov.bg)  
Ивелина Станева – технически секретар  
☎ 0631/66364, e-mail: [i.staneva@uni-svishtov.bg](mailto:i.staneva@uni-svishtov.bg)

**ISSN 0861-8054**

---

---

**Year-book of D. A. Tsenov Academy of Economics – Svishtov**  
**2 Em Chakarov str., 5250 Svishtov**  
***www.uni-svishtov.bg/godishnik***

---

**Editorial Board**

Prof. Margarita Bogdanova, PhD – Editor-in-Chief  
Prof. Emylian Tananeev, PhD  
Prof. Penka Shishmanova, PhD  
Assoc. Prof. Veselin Popov, PhD  
Assoc. Prof. Zhelyo Vatev, PhD  
Assoc. Prof. Lyudmil Nestorov, PhD  
Assoc. Prof. Nikolay Ninov, PhD  
Assoc. Prof. Penka Goranova, PhD  
Assoc. Prof. Plamen Petkov, PhD  
Assoc. Prof. Teodora Filipova, PhD

**Consulting editor:**

Anka Taneva

**Translator:**

Sen. Lect. Lilyana Atanasova

**International council of the journal**

Prof. Vesela Radovic, PhD – Belgrade University (Serbia)  
Prof. Robert Dimitrovski, Ph.D. – MIT University Skopje (Republic of Macedonia)  
Prof. Maija Senfelde, PhD – Riga Technical University (Latvia)  
Prof. Sergey Chernov, PhD – Novosibirsk State Technical University (Russia)

---

*All material are published under the condition that their authors has not published them elsewhere. The authors are responsible for the accuracy and reliability of their theses and information.*

Reference: Yearbook/D. A. Tsenov Academy of Economics

**Contact persons:**

Prof. Margarita Bogdanova, PhD – Editor-in-chief  
☎ 0631/66297, e-mail: m.bogdanova@uni-svishtov.bg  
Ivelina Staneva – Technical Secretary  
☎ 0631/66364, e-mail: i.staneva@uni-svishtov.bg

СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ „Д. А. ЦЕНОВ”  
Свищов, ул. „Ем. Чакъров” 2

АКАДЕМИЧНО ИЗДАТЕЛСТВО “ЦЕНОВ”  
Свищов, ул. Градево, 24

**ГОДИШНИК**  
**Том СХХ**

Даден за печат на 21.11.2017 г.  
Печ. коли 37,5; формат 16/70/100; тираж 100 бр.  
Излязъл от печат на 20.12.2017 г.

**ISSN 0861-8054**

ПОЛИГРАФИЧЕСКА БАЗА  
ПРИ АКАДЕМИЧНО ИЗДАТЕЛСТВО “ЦЕНОВ” – СВИЩОВ



*Основан 1938 г. под  
ръководството на доц.  
д-р Иван Стефанов (по-  
късно академик).*

СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ "Д. А. ЦЕНОВ"  
СВИЩОВ

ТОМ СХХ



ГОДИШНИК

ISSN - 0861-8054

ТОМ СХХ

2017



Основан през 1938 г. под ръководството на доц. д-р И. Стефанов (по-късно академик).

### **Изисквания при списването и издаването на Годишника на СА „Д. А. Ценов”**

Списването и издаването на Годишника да се извършва при следните изисквания:

- студийните материали на:
  - нехабилитирани автори - да са в обем до 40 страници;
  - хабилитирани автори - да са в обем до 60 страници;
- студийните материали на нехабилитирани автори да са придружени с Препис-извлечение от катедрено обсъждане;
- материалът да не е публикуван в други издания, освен под формата на научни доклади;
- резюметата на представените ръкописи са до 1 стандартна страница;
- съдържание на материала;
- от 5 до 7 ключови думи;
- индекс/и по JEL класификация;
- депозираният материал се оценява от един рецензент;
- депозиране на материалите – една разпечатка (на хартиен носител). След стилова редакция се представя една разпечатка на хартиен носител и в електронен вид (CD);
- представеният ръкопис не се връща на авторите.

Техническите изисквания, на които следва да отговарят представените материали, са:

технически характеристики: Изпълнение MS Word 97-2003 (минимум); Размер на страницата А4; 29-30 реда и 60-65 удара в ред; Шрифт – Times New Roman 13 pt;  
Разстояние между редовете

- – 1,5 lines; Полета – стандартни (Top - 1”; Bottom – 1”; Left – 1,25”; Right – 1,25” или Top – 2.54 см.; Bottom – 2.54 см; Left – 3.17 см; Right – 3.17 см); Табулация: 0,5” (или 1.27 см.); Номерация на страницата – горе вдясно; Текст под линия – размер 10 pt, Single; Наименование на материала (ALL CAPS, Times New Roman 13 pt, bold) - центрирано; Име на автора, научна степен, научно звание (малки букви Times New Roman 13 pt, bold) – изравнени вдясно. Между заглавието, имената и основния текст се оставя по един празен интервал; Графики и фигури – MS Power Point или MS Excel. Текстът под фигурите/графиките се центрира като номерацията е преди заглавието; Таблицы – заглавието е подравнено вляво, като номерацията е преди заглавието; Формулите се създават с Equation Editor, като номерацията е в скоби преди формулата; Формулите, фигурите, графиките и таблиците се вграждат софтуерно в текста.

Правилата за цитиране под линия – според стандарт БДС 17377-96