

Pregledni članak

UDK: 330.837:338

doi:10.5937/ekonhor1701017P

BIHEVIORALNI MODELI U EKONOMIJI KAO OKVIR INDIVIDUALNOG PRILAGOĐAVANJA INSTITUCIONALNOJ SREDINI

Dragan Petrović*, Zoran Stefanović i Ivan Marković

Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu

Bihevioralni modeli predstavljaju koristan instrument analize međuzavisnih uticaja institucionalne strukture i makroekonomskih tokova. Njihova uloga, između ostalog, ogleda se u predočavanju prednosti i nedostataka različitih interpretacija ekonomske realnosti, povezanih sa subjektivnim predstavama o mogućnostima adaptacije ekonomskih aktera zahtevima postojeće institucionalne strukture. Imajući u vidu da je proces donošenja ekonomskih odluka integralni deo makroekonomske i šire socijalne ontologije, kao i različita mišljenja u vezi sa osnovnim obeležjima bihevioralnih modela, ovaj rad usmeren je na pokušaj utvrđivanja njihove teorijske relevantnosti i praktične zasnovanosti. Posebna pažnja posvećena je fenomenu realističnosti bihevioralnih modela, s ciljem da se sagleda njihov instrumentalistički značaj za sprovođenje politike asimetričnog paternalizma u uslovima neizvesnosti.

Ključne reči: bihevioralni modeli, institucionalna struktura, makroekonomija, paternalizam

JEL Classification: D03, E03, B29, B41, P29

UVOD

Korišćenje metoda podrazumeva postojanje određenih eksplicitnih ili implicitnih predstava o stvarnosti (ontologija), bar do mere do koje je priroda stvarnosti takva da može biti predmet saznanja. Ontološka osnova se, dakle, odnosi na ono što postoji, tj. na prirodu stvari i događaja. Zahvaljujući ontološkim pretpostavkama, moguće je identifikovati određene

razlike među različitim metodološkim postupcima. Razloge metodološke konfrontacije treba potražiti u uslovima funkcionisanja multidimenzionalne i slojevite društvene realnosti, koja, da bi bila adekvatno opisana i objašnjena, zahteva primenu različitih istraživačkih pristupa, metodoloških i analitičkih tehnika (Samuels, 1998). Brojnost metoda i teorija (Dow, 2008), svedoči o izazovima i potencijalima naučnog istraživanja, pri čemu treba voditi računa o tome kako je svako istraživačko pitanje dovoljno specifično da zahteva poseban način istraživanja. U ovom slučaju, borba za jedan najbolji odgovor odvela bi istraživače na pogrešan put. Otuda je ontološka

* Korespondencija: D. Petrović, Ekonomski fakultet
Univerziteta u Nišu, Trg kralja Aleksandra Ujedinitelja 11, 18000
Niš, Republika Srbija; e-mail: dragan.petrovic@eknfak.ni.ac.rs

osetljivost neophodna komponenta svakog ozbiljnog pokušaja diferenciranja različitih teorijskih pristupa i njima imanentnih metodoloških postupaka (Dobusch & Kapeller, 2012, 1042).

Za filozofiju i metodologiju ekonomske nauke od izuzetnog je značaja razumevanje ekonomske ontologije, jer predstavlja osnovu ekonomskog znanja. U savremenoj ekonomskoj nauci nema jedinstvenog i opšteprihvaćenog pristupa ekonomskoj ontologiji. U skladu s tim, treba tretirati ontološki kontekst suprotnih gledišta, među kojima treba pomenuti one koji se odnose na mikro - makro, statika - dinamika, kratki - dugi rok, endogeni - egzogeni faktori, i sl. Kada je reč o nivou posmatranja i analize ekonomskih pojava, odnos između realnosti i njene prezentacije posebno je zanimljiv u kontekstu sagledavanja osnovnih obeležja makroekonomske ontologije kao dela šire socijalne ontologije (Lawson, 2015).

Polazeći od potreba za što realističnijom interpretacijom ekonomske i socijalne ontologije, uz uvažavanje evidentnih razlika u strukturi zapažanja realnih ekonomskih procesa, predmet istraživanja u ovom radu je da se ukaže na značaj bihevioralnih modela za unapređenje razumevanja stvarnih karakteristika ekonomske sredine.

Osnovni cilj je da se analizom ključnih obeležja bihevioralnih modela istakne njihova ontološka relevantnost i sagledaju prednosti relativiziranja pretpostavke o savršenoj racionalnosti ekonomskih aktera.

Shodno opredeljenom predmetu i postavljenom cilju istraživanja, osnovna hipoteza rada je: Bihevioralni modeli, bazirani na pretpostavci o raznorodnosti ekonomske sredine i komplementarnosti ciljeva države i ekonomskih subjekata, predstavljaju podoban instrumentalni okvir za sprovođenje politike asimetričnog paternalizma. Odustajanjem od mehanicističkog poimanja procesa ekonomskog odlučivanja i insistiranjem na empirijski utvrđenim podacima o bihevioralnim anomalijama i psihološki uslovljenim devijacijama u odnosu na model racionalnog izbora, državi se upućuje poruka o

potrebi izrade pravila i propisa s namerom da se ublaži stepen neracionalnosti odluka o upotrebi resursa.

Osnovu istraživačkog pristupa ovog rada predstavljaće teorijska, strukturna analiza predmeta istraživanja na bazi elaboracije dostupnih izvora. To znači da će u cilju testiranja navedene hipoteze biti korišćena empirijska istraživanja različitih autora koji su se bavili ovom problematikom. Potom će se kombinacijom analitičke deskripcije i kvalitativne ekonomske analize doći do generalnih zaključaka u vezi sa postojanjem iracionalnih formi ekonomskog ponašanja i potreba za nekom vrstom angažovanja države na planu sprovođenja politike asimetričnog paternalizma.

Rad je strukturiran u četiri sekcije. Nakon uvoda, razmatraće se osnovna obeležja bihevioralnih modela, s posebnim osvrtom na ontološku relevantnost pretpostavki o jednorodnosti/raznorodnosti ekonomske sredine i određenom stepenu komplementarnosti ciljeva države i ekonomskih subjekata. U posebnoj sekciji rada, biće reči o alternativnim shvatanjima ontologije koja se, shodno predmetu istraživanja rada, tiču nivoa racionalnosti ekonomskih subjekata, modela ekonomskog odlučivanja i razumevanja načina funkcionisanja ekonomskog okruženja. Evaluacija pomenutih razlika između *mainstream* ekonomije i sporednih tokova ekonomske misli uvažiće kako logičke, tako i empirijske kriterijume procene relevantnosti i održivosti alternativnih tumačenja. U trećoj sekciji rada biće reči o bihevioralnoj ekonomiji i insistiranju njenih predstavnika na tome da stvarnost obiluje primerima iracionalnog ponašanja, što se prevashodno dovodi u vezu sa brojnim psihološkim ograničenjima i anomalijama. Praktičan značaj identifikacije ontološke strukture bihevioralnih modela s aspekta njihove instrumentalističke podrške osmišljavanju mera asimetričnog paternalizma biće predmet analize u četvrtoj sekciji rada. U zaključku rada, opredeliće se stav o postavljenoj hipotezi, kao i nekim otvorenim pitanjima značajnim za buduća istraživanja.

OSNOVNE KARAKTERISTIKE BIHEVIORALNIH MODELA U MAKROEKONOMSKOM KONTEKSTU

Odnos između ekonomske realnosti i njene prezentacije u nauci je izuzetno složen. Za ekonomsku ontologiju, posebno delikatan problem je ontološki status pojedinaca i društva. Na jednoj strani postoji koncepcija atomističke društvene ontologije (Zwirn, 2007), prema kojoj su preferencije i osobine pojedinaca unapred oblikovane i nezavisne od konteksta. Na drugoj strani se afirmišu ontološka koncepcija koja priznaje međuzavisno i međusobno delovanje pojedinaca, vrednujući uticaj institucija na ekonomsko ponašanje. Time se, u okviru ovog pravca socijalne ontologije, individualna i društvena svojstva sistema proglašavaju jednako relevantnim, što otvara i pitanje utvrđivanja odnosa, uzajamnog delovanja i potencijalne saglasnosti ciljeva države i ekonomskih aktera.

U kontekstu tumačenja pomenutih odnosa poseban značaj imaju dva aspekta ekonomske realnosti: stepen jednorodnosti ekonomske sredine i komplementarnost ciljeva ekonomskih subjekata i države (Likhachev, 2013, 789). Jednorodnost ekonomske sredine pretpostavlja da svi ili većina ekonomskih subjekata koriste identičnu proceduru donošenja odluka, koja može biti predstavljena u vidu opšteg bihevioralnog modela. U tom slučaju, određivanje optimalne strategije državne regulacije suštinski se uprošćava, budući da reakcija ekonomskih subjekata isključivo zavisi od njihove funkcionalne uloge u okviru sistema. Kada se na ponašanja ekonomskih aktera gleda kao na homogena, identična nastojanja usmerena na ostvarivanje maksimizirajućih ciljeva, sprovođenje državne regulacije zavisi od pretpostavljenog stepena komplementarnosti ciljeva države i ekonomskih subjekata. Ukoliko se misli da je taj stepen prilično visok, to se zadatak države svodi na traženje optimalne varijante regulacije, kojom se istovremeno maksimiziraju kako njena ciljna funkcija tako i ciljne funkcije ekonomskih subjekata. Ukoliko je stepen komplementarnosti ciljeva neznatan,

državi preostaje da stvori sistem kontrastimulacija (koje ograničavaju mogućnosti maksimizacije ciljnih funkcija ekonomskih subjekata), kako bi ublažila dejstvo ograničavajućih faktora za maksimiziranje sopstvene ciljne funkcije.

Ukoliko se pretpostavi raznorodnost ekonomske sredine, tj. dopusti mogućnost postojanja različitih modela donošenja odluka, logično je očekivati različite reakcije ekonomskih aktera na mere koje osmišljava i sprovodi država. Tada je moguće ekonomske subjekte grupisati ne samo prema funkcionalnim obeležjima, već i po modelu odlučivanja i potencijalnim reakcijama na aktivnosti i mere države. U tom slučaju, izbor optimalne makroekonomske strategije zavisi od strukturnih karakteristika nehomogene ekonomske sredine, odnosno, od pretpostavljenog nivoa međusobne neusaglašenosti delovanja ekonomskih aktera.

ALTERNATIVNA SHVATANJA ONTOLOGIJE U EKONOMIJI

Pretpostavka o potpunoj jednorodnosti ekonomske sredine jedno je od ključnih obeležja neoklasične ekonomske teorije, ali i svim njenim modifikacijama oličenim u monetarizmu, školi racionalnih očekivanja, teoriji realnog ekonomskog ciklusa i dr. Pomenuta jednorodnost bazira se na univerzalnom principu maksimizirajuće racionalnosti, opisanom u modelu reprezentativnog agenta. Suština pristupa je da se u okviru neoklasične teorije polazi od pretpostavke o reprezentativnim individuama ili reprezentativnim firmama, formiranim na osnovu agregiranja informacija o načinu odlučivanja (Simon, 1992, 41). Pri tom se na odvijanje i proceduru ekonomskog delovanja ne gleda iz perspektive komplementarnosti ciljeva ekonomskih aktera i države. Umesto toga, na intervenciju države se gleda kao ometajući faktor dostizanja optimalnih ekonomskih parametara u dugom roku. Odnos između države i privrednika tretira se kao vrsta antagonističke igre, u kojoj je dobitak jedne strane ravan gubitku druge (Likhachev,

2013, 790), što, po pravilu, rezultira sniženjem društvenog blagostanja u celini. Zato se predlaže minimizacija diskrecione uloge države u korist izgradnje institucionalnog relulatornog okvira i vođenja stabilizacione politike.

Za neoklasičnu teoriju princip racionalnosti ima analitičko i normativno značenje, koje se ispoljava ne samo prilikom opisa i objašnjenja posmatranih fenomena, već i prilikom ocene alternativnih opcija terminima dobro/loše. Tvrdnja da se pojedinci uvek ponašaju racionalno, u neraskidivoj je vezi sa pretpostavkom da oni znaju šta je u njihovom najboljem interesu, i da ne postoje oni koji to bolje znaju od njih. Otuda je ova pretpostavka i normativna i pozitivna: pojedinci treba da deluju i uvek deluju u svom najboljem interesu. Na taj način aktuelizuje se pitanje kako treba odlučivati, što je, između ostalog, polovinom XX-og veka, uticalo na pojavu normativne teorije odlučivanja. Za razliku od deskriptivne teorije, čiji je cilj opisivanje onoga što jeste, normativna teorija odlučivanja bavi se konceptom racionalnosti i logikom donošenja odluka, i to onakvim kakvi bi oni trebalo da budu (Milićević, Pavličić i Kostić, 2007, 147).

Za razliku od neoklasične ekonomske teorije, alternativni tok shvatanja ontologije polazi od pretpostavke o raznorodnosti ekonomske sredine. Prema ovom gledištu, na individue se ne može gledati kao na uniformne agente koji se ne razlikuju u pogledu individualnih preferencija, zahteva i težnji. Umesto toga, insistira se na činjenici da su oni skloni neidentičnom razumevanju načina funkcionisanja ekonomskog okruženja, te da ih karakteriše nejednak nivo edukativne i tehnološke osposobljenosti. Pojedinci nisu slični ni u pogledu preferencija, ni u smislu mogućnosti, iz čega sledi zaključak da je za objašnjenje ekonomskog ponašanja potrebno više o postulata racionalnosti (Blaug, 1992, 232). Realne okolnosti upućuju na to da je za razumevanje individualnog ponašanja, pored navedenog, potrebno uvažiti uticaj navika, tradicije, inercije, imitacija i sl.

Ne dovodeći u pitanje generalnu racionalnu usmerenost ljudi, treba biti oprezan kada je reč

o opravdanosti teze o univerzalnom egoizmu svojstvenom tzv. homoekonomikusu neoklasičnog pristupa. Umesto nje, realnija je pretpostavka o stvarnom bitisanju tzv. relacijskog čoveka, koji ni u kom slučaju nije apsolutni nosilac beskompromisnog egoizma. Tako, recimo, ima mišljenja da zahtev za neprekidnim i neretko surovim procesom uvećavanja kapitala ne dolazi samo kao produkt racionalne logike, već da su vlasnici kapitala na to prinuđeni, pre svega, zbog snažne konkurencije svojstvene otvorenim tržištima. Gledano iz porodične perspektive, nesporno je da neka domaćinstva isključivo teže uvećanju svog materijalnog bogatstva. Za neka druga, pak, izvor zadovoljstva jeste idiličan i relativno skroman način života, treća su posvećena ostvarivanju širih društvenih interesa, dok ima i takvih koja smatraju da svojim altruističkim žrtvovanjem vrše određenu socijalnu misiju. Iz svega rečenog proizilazi da ljudi imaju sposobnost, a često i sklonost, da razumeju i reaguju na tuđe nevolje, a da na polju ekonomskog delovanja pored racionalnih motiva uvažavaju i neke druge norme ponašanja poput poverenja, simpatije, empatije i sl. (Олейник, 1999, 140).

Ideja racionalnosti u neoklasičnom modelu počiva na pretpostavci da se ekonomsko delovanje odvija na temelju posedovanja svih potrebnih informacija neophodnih za proces ispravne ocene alternativnih izbora i njihovih posledica. Međutim, u praksi se ponašanje usmereno na izbor najpogodnijih načina i sredstava za ostvarivanje zadatih ciljeva suočava sa brojnim teškoćama. Ljudi, nažalost, žive u svetu neizvesnosti, zbog čega se otvara pitanje donošenja odluka u okolnostima odsustva konačnog znanja o njihovim posledicama. Izvesno je da ljudi u uslovima brojnih organičavajućih faktora razrađuju subjektivne modele izbora koji nemaju uporište u obilju savršenih informacija. Nepostojanje jedinstvenog modela odlučivanja dodatno uvećava neizvesnost, zbog čega se među ekonomskim akterima ispoljava različita sklonost ka preuzimanju rizika u zavisnosti od subjektivnih doživljaja konkretnih sadržaja iz spoljašnje sredine. Nepostojanost subjektivnih percepcija o zadovoljavajućim ekonomskim ishodima

povezana je sa mnoštvom mogućih procedura odlučivanja čija primena dovodi do različitih nivoa racionalnosti. Ako neki pojedinac želi da bude racionalan, on mora odgovornije pristupiti izboru procedure odlučivanja u smislu detaljnije analize i obrade potrebnih informacija. Na drugoj strani, pojedinac koji nema dovoljno vremena i novca služice se manje složenim algoritmima. Ispostavlja se, dakle, da je ostvarenje potpune racionalnosti ekstremni slučaj koji u postupku odlučivanja zahteva primenu savršenog algoritma odlučivanja sa uvažavanjem ogromnog broja ograničavajućih faktora. U svim ostalim slučajevima krajnji rezultat jeste posledica primene nesavršenih algoritama odlučivanja, koji predstavljaju praktično ostvarivanje ograničene racionalnosti.

Iako pokretanjem pitanja racionalnosti rizikuju da se nađu pod optužbom da napuštaju ekonomsku nauku (Hodgson, 1988, 74), oni koji to čine imaju razložna objašnjenja kojima potkrepljuju relevantnost svojih istraživačkih nastojanja. Među njima treba posebno istaći pragmatično tumačenje, po kome je tek na temelju osporavanja maksimizirajuće racionalnosti moguće preduzeti izvesne korake kako bi se delovanje ekonomskih aktera usmerilo u pravcu podsticanja racionalnosti. Na toj liniji razmišljanja se, između ostalog, može objasniti komplementarnost ciljeva države i ekonomskih aktera. Kada se prizna da ljudi mogu činiti izbore koji nisu konzistentni sa njihovim interesima, relevantno postaje mišljenje po kome država može pomoći pojedincima da donose bolje i kvalitetnije odluke.

Imajući u vidu brojna negativna iskustva sa angažovanjem države, kao i česta izostajanja očekivanih efekata po osnovu njenih mera, čini se da posebnu pažnju zavređuje objašnjenje državnog intervencionizma u okviru institucionalizma i bihevioralne ekonomije. Za razliku od neoklasičara, po kojima ljudi kao živa bića imaju urođene individualne preferencije i motive, institucionalisti smatraju da korene čovekovih akcija treba tražiti u delovanju institucionalne strukture (Dugger, 1979, 903). To implicira da institucije nisu samo puka

ograničenja koje racionalni akter uzima u obzir prilikom svog optimizirajućeg kalkulusa, već su, kao bazični regulator odnosa između ljudi, zapravo, pretpostavka racionalnosti (Олейник, 1999, 140). Konkretnije preporuke u vezi sa prevazlaženjem problema prouzrokovanih neracionalnim delovanjem nudi bihevioralna ekonomija.

Bihevioralna ekonomija polazi od stava da se misaoni procesi i odlučivanje ljudi zasnivaju na dve vrste procedura: intuiciji i rezonovanju, koji se označavaju i kao Sistem 1 i Sistem 2. Operacije u Sistemu 1 su brze, automatske, asocijativne, ne zahtevaju naprezanje i neretko su emotivno obojene. Njima upravljaju navike, i teško ih je menjati. Operacije Sistema 2 su spore, serijske, zahtevaju napor i njima se svesno upravlja. One su relativno fleksibilne i podložne pravilima. Većina odluka produkt je intuitivnog mišljenja, s obzirom na to da ljudi nisu naviknuti da ulažu preveliki misani napor prilikom odlučivanja. Prema modelu racionalnog ponašanja, čovekov kognitivni sistem zapravo je mešavina pomenuta dva mehanizma: on poseduje nepogrešivost Sistema 2 i niske troškove koji su prednost intuitivnog mišljenja. Bihevioralna ekonomija, zadržavajući navedenu deskripciju ljudskog sazajnog aparata, ukazuje na njegove limite i manjkavosti u domenu ljudskog odlučivanja u realnim situacijama (Kahnemann, 2003a; Stefanović, 2016). Ljudsko ponašanje, zapravo, pokazuje sistematske devijacije u odnosu na konvencionalni model ekonomske ortodoksije.

Tokom sedamdesetih godina XX-og veka, D. Kahnemann i A. Tversky pokrenuli su istraživanja usmerena ka ispitivanju odstupanja stvarnih verovanja i izbora ljudi u odnosu na one koje predviđa model racionalnog izbora. Preciznije, krenulo se sa kritičkom rekonsideracijom osnovnih postavki konvencionalne ekonomske teorije: da su agenti racionalni i sebični i da imaju stabilne preferencije (Kahnemann, 2003b, 162). Iako su njihovi doprinosi bili namenjeni psihološkoj naučnoj zajednici, izazvali su značajnu pažnju ekonomske teorije.

Tehničko-metodološki oslonac pomenuti pravac nalazi u eksperimentima, mada se u novije vreme koriste i terenski eksperimenti i kompjuterske simulacije i sl. U domenu metoda, postoje značajne sličnosti sa srodnom istraživačkom orijentacijom, poznatom kao eksperimentalna ekonomija. Međutim, za razliku od bihevioralne ekonomije, koja ima razuđenije metodološke tehnike, potonji pravac sebe, zapravo, identifikuje sa primenom eksperimenta kao metoda (Camerer & Loewenstein, 2004, 6). Između bihevioralne i eksperimentalne ekonomije postoji još jedna značajna razlika. Bihevioralna ekonomija detektuje odstupanja od modela racionalnog izbora u realnom svetu u nameri da se stvarno ponašanje aktera u konačnom uskladi sa njegovim preskripcijama. Za eksperimentalne ekonomiste, ukoliko eksperiment pokaže neslaganje ponašanja pojedinaca sa neoklasičnim modelom, to ne znači da je ono suštinski neracionalno, već da se, zapravo, pošlo od pogrešnog modela racionalnosti. Iako nije racionalno sa aspekta modela racionalnog izbora, ponašanje pojedinaca je racionalno u njihovom ekonomskom okruženju. Njihovo ponašanje nije neoklasično racionalno, već ekološki racionalno (Smith, 2005, 135-150; Stefanović, 2016).

BIHEVIORALNE GREŠKE

Bihevioralna ekonomija ne interpretira ekonomsko ponašanje u skladu sa standardnim modelom racionalnog izbora. Njeni predstavnici insistiraju na tome da stvarnost obiluje primerima iracionalnog ponašanja, što se prevashodno dovodi u vezu sa brojnim psihološkim ograničenjima i anomalijama. S tim u vezi, najviše se pominju bihevioralne nesavršenosti koje se odnose na nedoslednost u pogledu diskontovanja, promenljivost psihološkog i emotivnog stanja, zavisnost od konteksta, nedostatak samokontrole, preveliki optimizam, usmerenost na *status quo* i sl. (Rizzo & Whitman, 2009, 932-943).

Hiperbolično diskontovanje: Poznato je da pojedinci preferiraju sadašnja dobra, i da su zbog toga spremni

da žrtvuju veću količinu budućih dobara kako bi u sadašnjem vremenu trošili manju količinu istih (Wright & Ginsburg, 2012, 1043). Proporcije takve konverzije, međutim, plod su subjektivnih normi vezanih za vrednovanje vremena u pogledu prednosti uživanja u tekućoj potrošnji. Kako se subjektivno oblikovane procene mogu značajno razlikovati među ljudima, to se može dogoditi da kod donošenja odluka o upotrebi resursa pojedinci polaze od različitih stopa diskontovanja. Tako je, na primer, kod strpljivih osoba, diskontna stopa, po pravilu, niska, dok je kod onih nestrpljivih, ona uglavnom visoka. Izrazitu nestrpljivost prati visoka kratkoročna stopa diskontovanja, kada se donose one odluke za koje se pretpostavlja da će odmah doneti izvesne koristi, a da će troškovi koji prate proces odlučivanja dospevati postepeno tokom vremena. Takav pristup može rezultirati negativnim pojavama kao što su odlaganje donošenja važnih odluka, formiranje portfolija međusobno isključivih finansijskih instrumenata (kada, recimo, pojedinci koriste kreditne kartice po kojima plaćaju visoke kamatne stope, dok istovremeno kupuju hartije od vrednosti sa nižim prinosisima), preveliko zaduživanje, niska štednja i sl. (Kapeliushnikov, 2015, 87).

Psihološko stanje: Na proces donošenja odluka veliki uticaj ima psihološko stanje pojedinaca u kojem se oni nalaze, a što može rezultirati efektima koji u značajnoj meri odstupaju od onoga što bi ostvarili da su se rukovodili elementarnim normama racionalnog ponašanja. U nekim afektivnim, biološki gorućim stanjima, individue su sklone donošenju nepromišljenih odluka, za koje će vreme pokazati da su bile pogrešne i skupe, kao i da je nakon njihovog donošenja nemoguć povratak na staro (Camerer, Issachoroff, Loewenstein, O'Donoghue & Rabin, 2003, 1238; Rizo & Whitman, 2009, 929). Individue obično tada precenjuju potencijalne kratkoročne koristi, ignorišući pri tom moguće dugoročne štete i visoke troškove donošenja takvih odluka. Tako, recimo, preduzetnici početnici u stanju razočarenja prouzrokovanog početnim finansijskim rezultatima i bojazni da neće uspeti da se izbore sa konkurencijom,

moгу doneti odluku o okončanju poslovanja i zatvaranja preduzeća, što se u dugom roku može ispostaviti kao pogrešan potez.

Efekat dostupnosti: Radi se o greškama koje se javljaju kada pojedinci pridaju previše značaja lako dostupnim ili ključnim informacijama. Poznato je da se prva ili poslednja iskustva, hronološki gledano, lakše prizivaju u sećanje od onih koja su se dogodila između njih (MekFadden, 2003, 186-187). Na primer, ako je nedavno došlo do likvidacije poznate kompanije, ili, pak, štrajka u nekom velikom preduzeću, mnogima će izgledati da su bankrotstva i štrajkovi u poslednje vreme uzeli maha. To, međutim, ne mora imati potporu u statističkim podacima, pa bi neka potpunija istraživanja možda dovela do činjenice da je toga oduvek bilo, te da to oslikava kompleksnost tržišta i načina njegovog funkcionisanja (Petrović, 2014, 199).

Greške povezane sa održavanjem status quo-a: Radi se o sklonosti ljudi da imaju određene rezerve prema svemu onome što je novo, čak i onda kada im to može doneti značajne koristi, odnosno, kada su troškovi povezani sa napuštanjem starog relativno niski. Jedan od razloga opreznog vrednovanja bilo kakvih promena jeste taj što se ljudi prilično emotivno odnose prema svom radu i rezultatima svoga delovanja, što, pak, nije slučaj kada isti nisu akteri posmatranih radnji i dešavanja. Drugi razlog tiče se oklevanja, tj. odlaganja donošenja važnih odluka za buduća vremena. Konačno, ljudi imaju averziju prema gubitku, zbog čega su skloni da prilikom poređenja ekvivalentnih iznosa, relativno veću negativnu vrednost pridaju potencijalnim troškovima, nego što su spremni da pozitivno ocene potencijalne koristi (Kapeliushnikov, 2015, 88).

Greške povezane sa optimizmom i pesimizmom: U zavisnosti od toga da li su ljudi previše samouvereni, ili ih, pak, karakteriše nedostatak samopouzdanja, nastaju greške koje se u okviru bihevioralne ekonomije dovode u vezu sa optimizmom i pesimizmom. Greške uzrokovane optimističkim razmišljanjem nastaju kao posledica ignorisanja

verovatnoće nastupanja neželjenih događaja (Wright & Ginsburg, 2012, 1043), što pojedincu može naneti često nepopravljive štete. Tako, recimo, optimista može preuzeti suviše veliki rizik, ulažući sredstva u hartije od vrednosti sa visokom stopom prinosa. Međutim, upravo je sekundarno tržište kapitala, zbog svoje dinamike i pokretljivosti, tipično područje na kome vlada visok nivo neizvesnosti, čega pojedinac mora biti svestan prilikom donošenja odluke o kupovini hartija od vrednosti. S druge strane, greške po osnovu pesimizma karakteristične su za ljude nesigurne u sebe, koji su zbog toga skloni preuveličavanju verovatnoće nastupanja neželjenih događaja. Posledica toga jeste suvišna opreznost, što, po pravilu, rezultira izbegavanjem bilo kakvog rizika kada je u pitanju ulaganje sredstava.

Zavisnost od konteksta: Ova anomalija javlja se u dva različita oblika. Jedan od njih poznatiji je kao efekat uokvirenja, kada se odluke donose na osnovu uticaja manje važnih karakteristika određene situacije ili pojave. Prema ovome, individua je sklona izboru određene opcije u zavisnosti od redosleda upoznavanja sa njima i od načina na koji je izbor predstavljen. Primera radi, više ljudi podržava ekonomsku politiku onda kada se u obrazloženju predviđenih mera ističe značaj stope zaposlenosti, nego u slučaju kada se u prvi plan ističe stopa nezaposlenosti (Druckman, 2001). Kada se radi o konkretnom preduzeću, jedno mišljenje imaće radnici kada im se saopšti da će zahvaljujući nabavci savremene opreme doći do porasta produktivnosti rada, a verovatno nešto drugačiji stav kada se kaže da je cilj kupovine nove opreme snižavanje troškova rada. Zavisnost od konteksta možemo posmatrati i kroz mogućnost ocene dostupnih alternativa na osnovu poređenja sa nekim referentnim vrednostima, iznosima ili količinama. Pri tom referentna tačka sa kojom se vrši određeno poređenje može biti rezultat ličnog iskustva, ali i nekih faktora koji dolaze iz okruženja. Tako, recimo, ukoliko svoj uspeh meri u apsolutnom smislu, vlasnik preduzeća može biti nezadovoljan poslovanjem firme, smatrajući da nije postigao željene rezultate. Međutim, u drugom

kontekstu, na osnovu komparacije sa poslovnim rezultatima firmi iz svog okruženja, on čak može biti i relativno zadovoljan ostvarenim (Petrović, 2014, 199).

REALISTIČNOST BIHEVIORALNIH MODELA U FUNKCIJI PATERNALISTIČKIH MERA I INTERVENCIJA DRŽAVE

Identifikacija bihevioralnih anomalija potvrđuje da se ekonomsko ponašanje često kosi sa pretpostavkom racionalnosti i hipotezom maksimizirajućeg ponašanja. Zato treba posebno vrednovati nastojanja da se ustaljeni koncept shvatanja o racionalnom ekonomskom delovanju zameni novim realističnijim opisom ljudskog ponašanja koji se zasniva na pretpostavci o ograničenoj racionalnosti. Otuda i potreba za razradom bihevioralnih modela sa većim instrumentalističkim značajem, u smislu podrške donošenju državnih mera usmerenih na ublažavanje problema prouzrokovanih neracionalnim aspektima odlučivanja. Naime, pretpostavke bihevioralnih modela, zasnovane na empirijski utvrđenim činjenicama o manje ili više racionalnim/neracionalnim formama ponašanja i različitim procedurama donošenja odluka, pružaju snažnu instrumentalističku podršku za osmišljavanje paternalističkih mera i intervencija. Samo priznanje da ljudi mogu činiti izbore koji nisu konzistentni sa njihovim najboljim interesima, doprinosi razvoju ideje o tome da paternalistički orijentisana država može pomoći pojedincima da donose kvalitetnije odluke.

Instrumenti državne politike predstavljaju složenu kombinaciju zakonodavnih i administrativnih zabrana, poreza, pružanja potrebnih informacija, kao i utvrđenih načina ubeđivanja i manipulisanja arhitekturom izbora. Među pomenutim formama državne intervencije u proces donošenja individualnih odluka, za najsnažniju slovi ona kojom se uvode eksplicitne zabrane i ograničanja ekonomskog izbora. Ograničavanje individualnog ponašanja opravdano je onda kada je neracionalnost ekonomskih subjekata toliko izražena, da je njeno ispravljanje pomoću

mekih paternalističkih mera gotovo nemoguće. S tim u vezi, predlaže se donošenje zakona u svim oblastima u kojima postoji visok rizik u pogledu mogućnosti iracionalnog postupanja ekonomskih subjekata. Primera radi, moguće je uvođenje poreza na alkoholna pića, pušenje, hazardne igre, nezdravu hranu i sl. (O' Donoghue & Rabin, 2003, 190-91).

Povoljnije rešenje u odnosu na direktna ograničenja i zabrane je ono koje počiva na podržavanju mera tzv. asimetričnog paternalizma, suštinski povezanog sa pretpostavkama o raznorodnosti ekonomske sredine i komplementarnosti ciljeva države i ekonomskih subjekata. Naime, asimetrični paternalizam ostvarenje ekonomskih ciljeva dovodi u vezu sa različitim procedurama odlučivanja i njima svojstvenim nivoima racionalnosti (Thaler & Sunstein, 2008, 9). Problemi odlučivanja posebno su izraženi u slučajevima kada je neophodno doneti kompleksne odluke. Pojedinci tada mogu imati problema u vezi sa razumevanjem situacije u kojoj se nalaze, zbog čega na stimulanse iz okruženja ne reaguju na isti način. Sumnja u to da svi ljudi uvek, i, po pravilu, donose odluke koje su u njihovom najboljem interesu (Camerer *et al*, 2003, 1217), praćena je idejom o tome da treba pomoći ljudima kako ne bi delovali na sopstvenu štetu. U skladu s tim, sazrelo je mišljenje po kome angažovanje države treba usmeriti na predupređenje grešaka manje racionalnih pojedinaca, dok, istovremeno, tim merama ne bi trebalo nametati troškove onima koji odluke donose na bazi primene savršenijih algoritama odlučivanja, uz uvažavanje velikog broja potrebnih informacija. Zadatak asimetričnog paternalizma je, dakle, da blago usmerava ponašanje pojedinaca ka racionalnom modelu, zahvaljujući čemu bi manje racionalne individue bile stimulisane da unaprede svoje izbore, dok se, istovremeno, ne bi nanosila šteta racionalnim pojedincima (Camerer *et al*, 2003, 1219). Cilj nije promeniti ponašanje, već ga usmeriti kako bi ono na najbolji mogući način dovelo do realizacije individualnih interesa.

Kao ilustrativan primer asimetričnog paternalizma i selektivnog ublažavanja neracionalnih odluka može se navesti zakonsko utvrđivanje tzv. perioda

hlađenja, u formi dveju mogućih alternativa (Camerer *et al*, 2003, 1240). Prva alternativa pojedincima dopušta mogućnost da odlože donošenje određenih odluka nakon perioda hlađenja. Druga opcija tiče se donošenja neposrednih odluka o izvršenju ekonomskih transakcija, uz mogućnost da tokom perioda hlađenja dođe do promena istih. Uzmimo primer da je utvrđena mogućnost trodnevnog perioda hlađenja kada je u pitanju kupovina novog automobila. Prva opcija je da pojedinac, kada potpiše ugovor o kupovini automobila, može da sačeka, recimo, tri dana, pre nego što isti preuzme (za to vreme može promeniti mišljenje) - primer *ex ante* perioda hlađenja. Druga mogućnost je da preuzme automobil odmah, s tim da ga može vratiti u roku od tri dana - primer *ex post* perioda hlađenja. Zahvaljujući ovoj meri, racionalnim pojedincima se nameću minimalni troškovi - troškovi odlaganja kupovine automobila za nekoliko dana. Istovremeno, odnosni period hlađenja štiti one manje racionalne koji odluke donose u tzv. vrućem stanju.

Dokaz o tome koliko asimetrični paternalizam može biti od pomoći u proceni efikasnosti državnih mera i politika, predstavlja i koncept podrazumevanih opcija (Thaler & Sunstein, 2008). Smisao njihovog korišćenja je u tome da pomogne pojedincima da prevaziđu dvosmislene situacije karakteristične za donošenje važnih odluka. Empirijski je utvrđeno da većina ljudi više pažnje posvećuje sadašnjoj situaciji i aktuelnoj potrošnji, žrtvujući u značajnoj meri zadovoljenje budućih potreba. Zato je, umesto slobode izbora po pitanju izjašnjavanja u vezi dobrovoljnog izdvajanja dela dohotka za penziono osiguranje, logičnije prozvati državu da izvrši izbor za i umesto pojedinca. Dobro poznata varijanta u tom smislu, prisutna u mnogim nacionalnim zakonodavstvima, jeste ona koja se odnosi na automatsko učešće u planovima štednje (Rizo & Whitman, 2009, 914; Thaler & Sunstein, 2003, 1172), čime se isključuju greške povezane sa nedoslednošću, slabošću volje, hiperboličnim diskontovanjem itd. Učešće po automatizmu, pre svega, polazi od problema nedoslednosti tokom vremena, što ukazuje na potrebu obavezivanja ljudi da se u budućnosti drže utvrđenih planova. U slučaju

štednje na račun penzionih fondova, to zahteva pronalaženje načina da se obezbedi saglasnost radnika da mu se od plate odbija deo novca pre nego što mu dođe u ruke. Tako se novac polaže na račun penzionog fonda, čiji je zadatak da ga u njegovo ime investira.

Jedan od instrumenata asimetričnog paternalizma tiče se i obaveznog objavljivanja određenih informacija prilikom zaključivanja vrednih ugovora, povezanih sa, na primer, kreditiranjem, hipotekom, zakupom, kao i kod kupovine visokorizičnih dobara i usluga. S tim u vezi, postoji uverenje da su prodavci proizvoda štetnih po zdravlje, dužni da građanima pruže detaljne informacije o određenim rizicima (sa objašnjenjima, statističkim pokazateljima i tome slično) (Kapeliushnikov, 2015, 93). Politika obaveznog objavljivanja informacija naročito je delotvorna kod kreditiranja potrošača. Budući da su u finansijskoj sferi pogrešna ponašanja široko rasprostranjena, te da je njihova cena visoka, preporuke su da treba adekvatno informisati potrošače o svim bankarskim proizvodima. Pri tom, potrebu za informisanjem ne treba svesti samo na ispunjavanje opravdanih zahteva za otkrivanjem svih relevantnih informacija vezanih za proces kreditiranja. Još važnije je podržati zaključivanje kreditnih ugovora, u kojima će, umesto implicitnih kreditnih klauzula, prednost imati obavezni elementi standardnih bankarskih proizvoda.

Polazeći od toga da država raspolaze diskrecionim pravom uspostavljanja formalnih institucija i osmišljavanja paternalističkih mera i intervencija, njena uloga u kontekstu ekonomskog i društvenog razvoja može se smatrati ključnom (Petrović, 2015, 353). Usled nagomilanih socijalnih i ekonomskih problema i sporog prihvatanja tržišnih normi ponašanja, čini se da pred državnim i političkim aparatom Republike Srbije (RS) nalaze ogromni zadaci u oblasti institucionalnog inženjeringa, koji će verovatno biti od uticaja i na modele ponašanja domaćih aktera. Svojevrsan okvir takvog reformskog poduhvata je i proces pridruživanja RS Evropskoj uniji (EU).

Imajući u vidu izazove sa kojima se RS suočava u procesu pridruživanja EU, smatra se opravdanim da se u programu Vlade RS identifikuju ključni razlozi neracionalnog ponašanja ekonomskih aktera, shodno potrebi da se, u osmišljavanju i koncipiranju aktivnosti u pogledu ispunjavanja uslova za članstvo u EU, uvažava sklonost učesnika ovog procesa bihevioralnim anomalijama. Naime, nosioci vlasti u RS, posle 2000-te, i veliki broj građana RS ispoljili su, rečnikom bihevioralne ekonomije, sklonost pogrešnim procenama u pogledu nerealnog optimizma i hiperboličnog diskontovanja. Naime, stvarana je atmosfera da se RS nalazi pred vratima EU, te da će "blagodeti" koje donosi članstvo u toj međunarodnoj ekonomskoj integraciji brzo biti ostvarene. Izrazita nestrpljivost praćena je donošenjem odluka za koje se pretpostavljalo da će odmah doneti izvesne koristi, a da će troškovi koji prate proces odlučivanja dospevati postepeno. Tako su neosnovano samouvereni preduzetnici neoprezno posezali za kreditnim zaduživanjem i preteranim investiranjem, ne vodeći računa o mogućim neželjenim efektima. Neopreznom uzimanju kredita bili su skloni i građani RS, što se, pored efekata povezanih sa optimističkim razmišljanjem i hiperboličnim diskontovanjem, može dovesti u vezu i sa uticajem tzv. vrućeg psihološkog stanja. Naime, nakon duge kreditne apstinencije tokom 90-ih godina XX-og veka, dolaskom stranih banaka i ekspanzijom ponude brojnih finansijskih proizvoda, veliki broj građana RS nastojao je da reši stambeno pitanje, obnovi vozni park, ode na letovanje, kupi novi nameštaj, i sl. To su, neretko, činili bez adekvatnih informacija o ceni potrošačkih kredita, troškovima obrade i administriranja, kamatnoj stopi po osnovu korišćenja kreditnih kartica (dozvoljeni i nedozvoljeni minusi), što je, uz brojne skrivene takse i troškove, doprinelo naglom porastu njihove zaduženosti.

Sklonost činjenju bihevioralnih propusta ispoljili su i nosioci vlasti u RS. Prevelika očekivanja u vezi sa finansiranjem projekata iz Pretpristupnih fondova, kao i dobijanja značajnih finansijskih sredstava iz Fonda za regionalni razvoj i Agrarnog fonda EU, uticali su na ishitreno donošenje određenih odluka

sa dugoročno štetnim posledicama. U tom kontekstu, potrebno je sagledati i deo mera koje se odnose na liberalizaciju tržišta, na šta se RS obavezala sklapanjem Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju (SSP) sa EU. U skladu sa tim, odnosno, usklađivanje počinje od sledećih područja: zaštita konkurencije i kontrola dodele državnih pomoći (subvencija), pravo intelektualne svojine, javne nabavke, standardizacija i zaštita potrošača. Sa stupanjem na snagu SSP, obaveza usklađivanja se širi i na ostale oblasti. Prelaznim sporazumom, čija je primena počela januara 2009, bilo je predviđeno stvaranje zone slobodne trgovine između RS i EU, u roku od šest godina. Međutim, rok za liberalizaciju trgovine previše je optimistično određen, ne vodeći računa o sposobnostima industrije i poljoprivrede RS da se prilagode slobodnoj trgovini.

Za razliku od raspoloženja koje je vladalo tokom prve decenije XXI-og veka, veliča očekivanja u vezi brzog pristupanja EU značajno su smanjena nakon početka Globalne ekonomske krize, 2008. Utisak je da su građani postali svesni činjenice da članstvo u bilo kojoj međunarodnoj ekonomskoj integraciji ne donosi isključivo pozitivne efekte, već sa sobom nosi i određene obaveze, povećane troškove, a u nekim slučajevima i negativne ishode. Istraživanja sprovedena na osnovu modela R. M. Solow-a, pokazuju da bi troškovi pristupanja RS EU, kako bi domaća privreda dostigla prosečni nivo razvijenosti zemalja EU, iznosili između 110 i 130 milijardi dolara. Troškovi pravnog usaglašavanja sa zakonodavstvom EU bi iznosili oko 10%, a troškovi implementacije oko 20% pomenute sume. Najveći deo bi trebalo da bude iskorišćen za modernizaciju privrede i infrastrukture. Za realizaciju tih aktivnosti potrebna je stopa investiranja od 30% BDP-a, stopa štednje oko 25% BDP-a, itd. (Marković i Petrović, 2016, 157).

Svest o specifičnostima i visokim troškovima procesa pristupanja EU može rezultirati iracionalnim ponašanjem političkih elita i građana. Položaj privrede RS na putu ka EU može podstaći formiranje uverenja o nekomplementarnosti ciljeva države i stanovništva. Otuda je realno očekivati intenziviranje psiholoških anomalija u vezi sa održavanjem

status quo-a, pesimističkim razmišljanjima, kao i modelima odlučivanja shodno uticaju manje važnih karakteristika aktuelnih pojava i događaja. Imajući u vidu to da su ljudi u određenim okolnostima skloni da budu sumnjičavi prema onome što je novo, i da su skloni oklevanju i odlaganju prilikom donošenja važnih odluka, ne iznenađuje sve prisutnija rezervisanost građana Republike Srbije prema pristupanju Evropskoj uniji.

ZAKLJUČAK

U radu je ukazano na značaj modela ponašanja aktera za unapređenje razumevanja stvarnih karakteristika ekonomske sredine. Opšteprihvaćeno stanovište je da ekonomski modeli treba realno da oslikavaju ekonomsko ponašanje i uslove date ekonomske i socijalne sredine. Iako postoji mnogo slučajeva u kojima su zahtevi pomenute saglasnosti ispunjeni, utisak je da formalni ekonomski modeli često ne nalaze potvrdu u empirijskim istraživanjima. Ključne razloge takvih opservacija, između ostalog, treba tražiti u održivosti *mainstream* ontologije, bazirane na jednorodnosti ekonomske sredine i komplementarnosti ciljeva države i ekonomskih subjekata. U skladu s tim su i pretpostavke o univerzalnom principu maksimizirajuće racionalnosti i uniformnoj proceduri ekonomskog odlučivanja, pri čemu se odnos između države i ekonomskih aktera tretira kao vrsta antagonističke igre sa međusobno suprotstavljenim interesima.

Pitanje realne utemeljenosti *mainstream* ontologije i na njenim osnovama uspostavljene metodologije, otvara prostor za pojavu alternativnih shvatanja ontologije. U tom kontekstu, razmatranje ontološke strukture se usmerava u pravcu razrade bihevioralnih modela koji dovode u pitanje pretpostavke o potpunoj racionalnosti ekonomskih aktera i homogenoj proceduri donošenja ekonomskih odluka. Razloge takvog gledanja na prirodu ekonomskog ponašanja, između ostalog, valja dovesti u vezu sa brojnim praktičnim dokazima koji ukazuju na to

da realno ekonomsko ponašanje često odstupa od maksimizirajućeg delovanja tzv. homo ekonomikusa.

Potenciranje rezultata empirijskih istraživanja o ljudskoj sklonosti ka činjenju bihevioralnih anomalija iniciralo je pojavu oprečnih reakcija ekonomskih teoretičara. Na jednoj strani su oni koji smatraju da je pokretanje pitanja racionalnosti udar na tzv. tvrdo jezgro ekonomske nauke. Na drugoj strani ističe se to kako ukazivanje na snažno prisustvo iracionalnog ponašanja ima svojevrsan instrumentalni značaj, što se može smatrati i važnom porukom ovog rada. Priznanje da ljudi mogu činiti izbore koji nisu konzistentni sa njihovim najboljim interesima postaje snažan argument za uključivanje države u proces izrade mera i propisa kojima bi se unapredila njihova racionalnost. U skladu s tim potvrđena je hipoteza da bihevioralni modeli, bazirani na pretpostavci o raznorodnosti ekonomske sredine i komplementarnosti ciljeva države i ekonomskih subjekata, predstavljaju pogodan instrumentalni okvir za sprovođenje politike asimetričnog paternalizma.

Zaključci izneti u radu upućuju na potrebu daljeg ispitivanja mogućnosti usavršavanja bihevioralnih modela, vodeći računa o ontološkim karakteristikama konkretnih ekonomskih i socijalnih sredina. S tim u vezi treba podržati sva nastojanja koja za cilj imaju dublju spoznaju i temeljnu analizu procesa donošenja ekonomskih odluka, uključujući i identifikaciju brojnih odstupanja od racionalnih formi ekonomskog ponašanja. Budući da je u radu inicirana rasprava o nekim pojavnim oblicima psiholoških anomalija koje ispoljavaju građani Republike Srbije na putu usvajanja pravila i standarda Evropske unije, realno je očekivati da buduća istraživanja budu usmerena na identifikaciju šireg spektra bihevioralnih anomalija koje prate ekonomsko delovanje na ovim prostorima. Istraživački naponi usmereni na detaljnu analizu i objašnjenje eksternih i internih razloga iracionalnog ponašanja mogli bi da predstavljaju pogodnu osnovu za osmišljavanje mera asimetričnog paternalizma, koje bi RS sprovela u okviru strategije institucionalnog prilagođavanja zahtevima tržišne privrede.

REFERENCE

- Blaug, M. (1992). *The Methodology of Economics or How Economists Explain, Second Edition*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Camerer, C., Issachoroff, S., Loewenstein, G., O'Donoghue, T., & Rabin, M. (2003). Regulation for conservatives: Behavioral economics and the case for asymmetric paternalism. *University of Pennsylvania Law Review*, 151(1), 1211-1254.
- Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2004). Behavioral economics: Past, present, future. In C. F. Camerer, G. Loewenstein & M. Rabin (Eds.), *Advances in Behavioral Economics* (pp. 3-51). New York, NY: Russel Sage Foundation and Princeton University.
- Dobusch, L., & Kapeller, J. (2012). Heterodox united vs mainstream city: Sketching a framework for interested pluralism in economics. *Journal of Economic Issues*, 46(4), 1035-1057. doi: 10.2753/JEI0021-3624460410
- Dow, S. C. (2008). Plurality in orthodox and heterodox economics. *Journal of Philosophical Economics*, 1(2), 73-96.
- Druckman, J. (2001). Evaluating framing effects. *Journal of Economic Psychology*, 22(1), 91-101. doi.org/10.1016/S0167-4870(00)00032-5
- Dugger, W. M. (1979). Methodological differences between institutional and Neoclassical economics. *Journal of Economic Issues*, 13(4), 899-909.
- Hodgson, G. M. (1988). *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Kahnemann, D. (2003a). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *American Economic Review*, 93(5), 1449-1475. doi: 10.1257/000282803322655392
- Kahnemann, D. (2003b). A psychological perspective on economics. *American Economic Review*, 93(2), 162-168. doi: 10.1257/000282803321946985
- Kapeliushnikov, R. (2015). Behavioral economics and the 'new' paternalism. *Russian Journal of Economics*, 1(1), 81-107. doi: 10.1016/j.ruje.2015.05.004
- Lawson, T. (2015). *Essays on The Nature and State of Modern Economics*. London, UK: Routledge.
- Likhachev, M. O. (2013). Ontological problems of modern macroeconomics. *Middle-East Journal of Scientific Research*, 14(6), 788-794. doi: 10.5829/idosi.mejsr.2013.14.6.2137
- Marković, I. i Petrović, D. (2016). Međunarodna ekonomska integracija: Efekti i izazovi članstva. U V. Leković (Ur.), *Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Republike Srbije* (str. 157-173). Kragujevac, Republika Srbija: Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu.
- MekFadden, L. D. (2003). Racionalnost za ekonomiste? *Ekonomski anali*, 156, 169-199.
- Milićević, A., Pavličić, D. i Kostić, A. (2007). Odlučivanje u uslovima rizika i teorija izgleda. *Psihologija*, 40(1), 147-164.
- O'Donoghue, T., & Rabin, M. (2003). Studying optimal paternalism, illustrated by a model sin taxes. *American Economic Review*, 93(2), 186-191. doi: 10.1257/000282803321947029
- Petrović, D. (2014). Behavioral analysis of economic choice: Contribution to improving economic rationality. *Facta Universitatis, Series: Economic and Organization*, 11(3), 191-205.
- Petrović, D. (2015). Behavioral economics - The new approach to designing the paternalistic role of the state in the economy. *Teme*, 39(2), 345-360.
- Rizzo, M. J., & Whitman, D. G. (2009). The knowledge problem of new paternalism. *BYU Law Review*, 4, 904-968.
- Samuels, W. J. (1998). Methodological pluralism. In J. Davis, D. Wade Hands & U. i Mäki (Eds.), *The Handbook of Economic Methodology* (pp. 300-303). Cheltenham: Edward Elgar.
- Simon, H. A. (1992). Methodological foundations of economics, In J. Lee Auspitz (and other) (Eds.), *Praxiologies and the Philosophy of Economics, Series Praxiology* (pp. 25-42).
- Smith, V. (2005). Behavioral economics research and the foundations of economics. *Journal of Socio-Economics*, 34(2), 135-50. doi.org/10.1016/j.socec.2004.09.003
- Stefanović, Z. (2016). *Savremena ekonomska misao: ortodoksni i heterodoksni pravci*. Niš, Republika Srbija: Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu.

- Sunstein, C. R., & Thaler, R. (2003). Libertarian paternalism is not an oxymoron. *University of Chicago Law Review*, 70(4), 1159-1202.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. New Haven & London, UK: Yale University Press.
- Wright, D. J., & Ginsburg, D. H. (2012). Behavioral law and economics: Its origins, fatal flaws and implications for liberty. *Northwestern University Law Review*, 106(3), 1033-1089.
- Zwirn, G. (2007). Methodological individualism or methodological atomism: The case of Friedrich Hayek. *History of Political Economy*, 39(1), 48-80. doi:10.1215/00182702-2006-005
- Олейник А. (1999). Институционална економика, Тема 2. Норма как базовый элемент институтов, Лекция 3. Норми: результат рационального выбора или абсолютный детерминант действия? *Вопросы экономики*, 2, 137-156.

Primljeno 8. aprila 2017,
nakon revizije,
prihvaćeno za publikovanje 24. aprila 2017.
Elektronska verzija objavljena 28. aprila 2017.

Dragan Petrović je redovni profesor na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Nišu, gde je doktorirao iz uže naučne oblasti Opšta ekonomska teorija. Oblasti njegovog naučnog istraživanja su ekonomska metodologija, institucionalna ekonomija, makroekonomska teorija, politička ekonomija.

Zoran Stefanović je vanredni profesor na Katedri za opštu ekonomsku teoriju Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Nišu. Izvodi nastavu na nastavnim predmetima: Ekonomske doktrine, Ekonomika tranzicije, Savremene ekonomske teorije, Tranzicija postsocijalističkih privreda. Oblasti njegovog istraživačkog interesovanja su savremene ekonomske paradigme, ekonomika tranzicije i politička ekonomija globalizacije.

Ivan Marković je vanredni profesor na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Nišu, gde je doktorirao u okviru uže naučne oblasti Međunarodna ekonomija. Drži nastavu na nastavnim predmetima Međunarodna ekonomija, Menadžment u spoljnoj trgovini, Međunarodne finansije. Ključne oblasti njegovog interesovanja su međunarodne ekonomske integracije, proces pristupanja Republike Srbije Evropskoj uniji.

BEHAVIORAL MODELS IN ECONOMICS AS A FRAMEWORK FOR INDIVIDUAL ADAPTATION TO THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT

Dragan Petrovic, Zoran Stefanovic and Ivan Markovic

Faculty of Economics, University of Nis, Nis, The Republic of Serbia

Behavioral models are a useful instrument of the analysis of interdependent impacts of the institutional structure and macroeconomic trends. Their role, among other things, is reflected in presenting the advantages and disadvantages of different interpretations of economic reality, associated with the subjective perceptions of the possibilities of the adaptation of economic actors to the requirements of the existing institutional structure. Having in mind the fact that the economic decision-making process is an integral part of macroeconomic and broader social ontology, as well as the different opinions regarding the basic features of behavioral models, the subject of this work is focused on trying to determine their theoretical relevancy and practical foundation. Special attention is paid to the phenomenon of the realism of behavioral models in order to analyze their instrumentalist importance for the implementation of the policy of asymmetric paternalism in conditions of uncertainty.

Keywords: behavioral models, institutional structure, macroeconomics, paternalism

JEL Classification: D03, E03, B29, B41, P29