

ČUVARI
STABILNOSTI

Homo economicus mit ili stvarnost?

• Svakodnevni život svih nas sastoji se od stalnog donošenja manje ili više značajnih odluka, a ekonomske odluke su posebno važne u životu svakog pojedinca. Jedna od osnovnih pretpostavki u ekonomskoj teoriji jeste da se ljudi ponašaju racionalno. Ali ljudi donose i odluke koje nisu isključivo racionalne

Proučavajući i provjeravajući pretpostavku da je čovjek prije svega racionalno biće koje teži maksimizaciji korisnosti, **Elizabet Hofman** i **Metju Spicer** su sproveli jednostavan eksperiment. Osmislili su igru u kojoj dvoje učesnika treba da se dogovore kako da podijele 14 dolara. Pravila su dozvoljavala da učesnici igre mogu da podijele novac kako god oni žele, dok u slučaju da ne dođe do dogovora prvi učesnik dobija 12 dolara a drugi ne dobija ništa. Prema teoriji kooperativnih igara, najlogičniji rezultat jeste da drugi učesnik pristane da dobije 1 dolar, i tako prepusti prvom učesniku da dobije 13 dolara. U svakom slučaju, ako drugi učesnik bude tražio više, prvi učesnik može jednostavno da ne prihvati, jer uvijek može uzeti 12 dolara ukoliko ne postignu dogovor. Međutim, eksperiment je dao potpuno neočekivane rezultate, svaki par izabranih učesnika (parovi su birani bacanjem novčića) podijelio je novac na jednake djelove, dakle po 7 dolara za svakog od učesnika. To ipak ukazuje da su ljudi često vođeni i drugim motivima, a ne samo racionalnom maksimizacijom korisnosti.

Svakodnevni život svih nas sastoji se od stalnog donošenja manje ili više značajnih odluka, a ekonomske odluke su posebno važne u životu svakog pojedinca. Za ekonomsku teoriju je veoma bitno da odgovori na pitanje kako ljudi donose ekonomske odluke, a od posebnog su interesa pretpostavke, uvjerenja, navike i taktike koje ljudi koriste u svakodnevnom donošenju odluka. Jedna od osnovnih pretpostavki u ekonomskoj teoriji jeste da se ljudi ponašaju racionalno. Iako je prvu definiciju *homo economicusa* dao **Džon Stjuart Mil** u XIX vijeku, ideja da je čovjek racionalno biće datira još od **Aristotela**. Prema **Adamu Smitu**, svaki pojedinac je *homo economicus*, što znači da on uvijek vrši izbor tako da minimizira svoje troškove, a maksimizira korisnost. Ovaj koncept je bio opšte prihvaćen u klasičnoj ekonomiji, ali kasnije *homo economicus* postaje predmet kritike, prije svega od strane neoklasičara. Među najpoznatijim kritičarima je i **Džon Majnard Kejn** koji

je smatrao da čovjek donosi odluke pod uticajem različitih faktora koji nisu samo ekonomski.

Dio ekonomske nauke koji se bavi istraživanjem ekonomskog ponašanja ljudi jeste ekonomija ponašanja. Za razliku od klasične ekonomije koja proučava kako bi ljudi trebalo da se ponašaju, ekonomija ponašanja kombinuje tehnike, metode, i teorije psiho-



Piše: mr Željka Asanović

logije i ekonomije da bi se došlo do odgovora na pitanje zašto ljudi reaguju na određene načine. Takođe, za razliku od klasične ekonomije koja pretpostavlja da ljudi znaju šta žele i da konzistentno prave iste izbore pod sličnim uslovima, psiholozi smatraju da su ljudi skloni greškama, da reaguju kontradiktorno i nepredvidivo, da nisu dosljedni, i da često ne sklapaju najbolje ugovore kad je riječ o finansijama. Tako su i ekonomisti počeli da se pitaju zašto se finansijska tržišta i pojedinci koji na njima učestvuju, ne ponašaju uvijek u skladu sa tradicionalnom ekonomskom teorijom. Dakle, ljudi donose odluke koje nisu isključivo racionalne, već su bazirane na raznim psihološkim faktorima, pristrasnosti, greškama, i ne tako rijetko ljudi donose odluke na sopstvenu štetu. Jedna od zanimljivih činjenica koju

ekonomija ponašanja posebno ističe jeste to da je kod većine ljudi uočena pojava, da često i nesvjesno, imitiraju druge.

Upravo zbog kritika pretpostavke o racionalnom ponašanju, javlja se koncept ograničene racionalnosti koji pretpostavlja da ljudi nisu ni potpuno racionalni ni potpuno iracionalni u svom ekonomskom ponašanju. Ograničena racionalnost sugerise da, zbog toga što su ljudi ograničeni u informacijama kojima raspolažu, samim tim, skloni su greškama i pristrasnosti pri donošenju odluka. To znači da često donose odluke zasnovane na emocijama, impulsima i greškama. Dakle, pojedinac donosi i iracionalne odluke.

Vratimo se na trenutak Adamu Smitu i njegovom *homo economicusu*. I dok su za koncept *homo economicusa* mnogi čuli, manje je poznato, ili pak tome se pridaje manji značaj, da je Adam Smit govorio i o uzajamnom povjerenju, u svom manje poznatom djelu "Teorija moralnih osjećanja". Čovjek nije samo racionalno i sebično biće, već i moralno! Gubitak povjerenja je jedan od ključnih razloga za nastanak trenutne krize. Povratak izgubljenog povjerenja može biti i ključ za izlazak iz krize koja je u većoj ili manjoj mjeri zadesila cijeli svijet. Međutim, potrebno je promijeniti neke stvari u društvu, možda iz korijena, da bi se to postiglo. Ovdje prije svega mislim na finansijska tržišta, ali i na druge segmente ekonomskog, pa i društvenog sistema. Osnova stabilnog privrednog sistema je stabilan bankarski sistem kao najznačajniji segment finansijskog sistema. Stoga je potpuno razumljivo da je stabilnost bankarskog sistema nešto čemu teže monetarne vlasti širom svijeta. Kao nosilac monetarne vlasti u Crnoj Gori, Centralna banka ima za osnovni cilj očuvanje stabilnosti bankarskog sektora, i u skladu sa tim nastoji pravovremeno da preduzima sve neophodne mjere jer su sigurnost i povjerenje u bankarski sistem na prvom mjestu.

Autorka je viša kontrolorka u Odjeljenju za ocjenu upravljanja kreditnim rizikom Centralne banke Crne Gore