

## **ИКОНОМИЧЕСКИЯТ ЧОВЕК: МЕТОДОЛОГИЧЕСКА РЕЛЕВАНТНОСТ НА МОДЕЛА**

Основната теза е, че в модела на икономическия човек се съдържа методологическата кодификация на модерната икономическа наука. Моделът обединява като свои компоненти дедуктивни допускания за целевата функция на хората, изправени пред икономически избор, за ограничеността върху този им избор и за техните възможности да го оптимизират. Всеки от изброените компоненти е представен като проекция на фундаменталната презумпция за рационалността на икономическите субекти.

Изтъкнат е фактът, че в методологически план обвързването на икономическата наука с базовия ѝ поведенчески модел не позволява определяне на строги граници на нейния предмет, но за сметка на това много ясно я идентифицира чрез спецификата на подхода ѝ към изучаваните явления. Като главна особеност на икономическия подход е посочен методологическият индивидуализъм. Проследени са изявите му в отделните компоненти на модела на икономическия човек. Открити са и относителните предимства на методологическия индивидуализъм пред холизма чрез съпоставка на моделите на икономическия и на социологическия човек.

Особено място е отделено на методологическия инструментализъм и начина, по който съставлящите базовия поведенчески модел хипотези способстват за реализацията му в икономическите анализи. По повод на прилагането на този принцип е посочена взаимовръзката между моделите на икономическия човек и на общото икономическо равновесие.

JEL: B41; B20; A12

Методологията на всяка наука обединява няколко нейни субстанционални характеристики. Една от тях се отнася до предметната определеност на науката, т.е. до очертаване на обхвата на нейните анализи. Друга характеристика отразява спецификата на подхода ѝ, респ. на начина, по който съответната наука изгражда теоретичните конструкции, необходими ѝ за моделното възпроизвеждане на действителността. От методологическа гледна точка не по-малко важно е и определянето на крайните цели на изследователския процес, а заедно с това и на критерия (критериите), въз основа на който (които) се оценяват научните резултати.

При съпоставяне на методологиите на социалните науки откриваме немалко общи моменти. Това се дължи най-вече на обстоятелството, че всяка от тях изучава някакъв тип социални взаимодействия и резултати от тях. Всеки социален анализ неминуемо се докосва до поведението на отделния индивид, до негови трайни, обществено значими изяви. Поради това всеки дял от обществознанието се развива в една или друга степен върху основата на някаква най-обща стандартизирана представа за човека,

за неговата природа, възможностите му да се приспособява и да въздейства върху заобикалящата го среда.<sup>1</sup> Без такава изходна постановка е невъзможно изграждането на концепции за механизмите, задвижващи социалните взаимодействия, за структуриращите ги институции и т.н. Необходими са начални хипотези, които да открият най-същественото и типичното (от позициите на съответната социална дисциплина) в поведението на социалните индивиди. Взети в логическата им взаимовръзка, тези хипотези формират базовите поведенчески модели на съответните обществени науки. За икономиката това е моделът на икономическия човек (*homo economicus*), за социологията – социологическият човек (*homo sociologicus*), за политологията – политическият човек (*homo politicus*) и т.н.

Логично би било да се предположи, че всеки един от тях е тясно свързан с методологията на науката, която обслужва. По-нататък е направен опит да се открият изявите на най-важните методологически характеристики на модерната икономическа теория в компонентите на модела на икономическия човек.

### **Икономическият човек: обща характеристика на модела**

Всяко икономическо изследване започва с позоваване (експлицитно или имплицитно) на набор от предположения относно поведенческите характеристики на субектите на икономическия избор. Благодарение на него икономистите могат да подберат сред неизброимите ситуации и аспекти на социалната действителност онези от тях, които подлежат на икономически анализ. Именно този набор от изходни хипотези изпълва съдържанието на модела на икономическия човек.

Структурата на базовия поведенчески модел може да бъде сведена до два основни компонента. Първият се състои от фундаментални предположения относно целевата функция на икономическия човек, т.е. за главното в мотивацията му при предприемане или отказ от участие в определени действия. Към този компонент можем да причислим и допусканията, засягащи основните характеристики на предпочитанията на икономическите субекти, както и начините на съизмерване и градиране на тези предпочитания.

Вторият компонент включва хипотези, отнасящи се до ограниченията върху избора на икономическите субекти. Спрямо ограниченията са възможни две гледни точки. При по-непосредствената проблемът се свежда до естеството на средата, в която хората вземат икономически решения. Тя може да бъде

---

<sup>1</sup> “Задачата на социалната теория е внимателно да конструира и анализира нашите социологически модели в описателни или номиналистски термини, което ще рече в *понятие за индивиди*, за техните нагласи, очаквания, взаимоотношения и т.н.” (*Попър, К. Нищетата на историята*. С., Рива, 2000, с. 144).

описана чрез различни видове ограничители: материални, бюджетни, темпорални, информационни, институционални и др. При по-внимателно вникване в същността на проблема с ограниченията ще установим, че сами по себе си външните спрямо икономическите субекти обстоятелства не са ограничения. Те са такива единствено и само по отношение на възможностите на икономическите субекти да дешифрират адекватно, своевременно и с достъпни средства средата, за да оптимизират решенията си.

Всички хипотези, от които е съставен моделът на икономическия човек, са своеобразно продължение (доразвитие) на фундаменталната за икономическия подход презумпция за рационалността. Тя е най-важната същностна характеристика на поведението на икономическите субекти. Рационалността се вражда в модела на икономическия човек аксиоматично. Последният е неприложим, когато се търсят обяснения на немотивирани, импулсивни действия. Базовият поведенчески модел на икономистите, както всеки друг модел, е средство за абстрактно възпроизвеждане на действителността. Чрез него се изключват аномалните явления, защото целта е обяснение и прогнозиране не на всякакви типове поведение на отделно взет индивид, а на типични, устойчиви, наложили се като социални тенденции изяви на нормални хора в нормална (относително неизменчива) среда.

От аксиоматичното възприемане в модерната икономическа теория на допускането за рационалност не следва, че тълкуването му като понятие е напълно еднозначно. Съществуват по-тесни (строги) и по-широки (слаби) негови интерпретации. В първия случай рационалността се свежда до постоянно изявяваща се склонност на хората да вземат решения и да предприемат действия, които най-добре съответстват на предварително набелязаните от тях цели. Рационалността се тълкува като целерационалност или инструментална рационалност, а изследователският проблем се свежда до това каква алтернатива ще избират хората в определена ситуация. Тази по-тясна трактовка на рационалността е присъща за хипотезите, съставляващи мотивационния компонент на модела на икономическия човек.

По-широките интерпретации на рационалността прибавят към дадената ѝ характеристика предположения относно процедурата, чрез която се осъществява рационалният избор. Тази процедурна рационалност предполага, че субектът на икономическия избор притежава (в една или друга степен) интелектуални (вкл. когнитивни, изчислителни и интерпретативни) способности, които му позволяват да се ориентира правилно в заобикалящата го среда и да намери най-прекия път към реализация на целите си. По-широките трактовки на рационалността са релевантни на хипотезите, отнасящи се до ограниченията върху избора на икономическия човек.

Съществен момент от общата характеристика на модела на икономическия човек е имплицитното му присъствие в другите икономически модели. Изходните постановки относно поведението на икономическите субекти, макар и често да не са споменати изрично, представляват

своеобразно ядро, около което гравитират всички теоретични конструкции, чрез които се представя логиката на подлежащите на научно обяснение икономически ситуации. Моделът на икономическия човек като че ли остава "скрит" зад "безличните" криви на търсене и на предлагане, както и зад математическите изрази на функциите на полезността и на производството. Но всъщност без презумпцията за рационалност на икономическите субекти, за стремежа им да максимизират полезността и печалбата не може да бъде обоснована нито ориентацията и разположението на споменатите криви, нито положителните и отрицателните знаци на коефициентите за еластичност, за заместване и т.н.

Още по-заваляно изглежда присъствието на икономическия човек в емпиричните икономически измервания. Но и при най-широкомащабните иконометрични модели, в които вниманието на изследователите е фокусирано върху статистическите свойства на темпоралните редове, измерването не може да мине без изходни теоретични постановки. Устойчива и автономна по отношение на останалите параметри връзка между икономически променливи може да се установи не на агрегатно, а само на индивидуално равнище. Изходна точка са дедуктивно конструираните хипотези, които определят основните взаимодействиращи фактори и постулират характера на зависимостите. Едва след това идва ред на количествените оценки, които могат да послужат както за проверка на изходните хипотези, така и за симулиране и прогнозиране на развитието на изследваните явления.

Самата форма на регресионните уравнения, които са в основата на иконометричните изследвания, е в логическо съответствие с презумпцията за рационалност на икономическите субекти, за последователност и симетричност на поведението им. Преди всичко регресионният анализ предполага, че в рамките на изследвания период среднотатистическият индивид прави съответния икономически избор (изявява предпочитанията си), ориентирайки се по неизменен набор от показатели. Освен това налага се и допускането, че реакциите на измененията на независимите променливи са симетрични, а относителното тегло на всеки показател остава неизменно. Накратко, иконометричните изследвания, също както и "чисто" теоретичните икономически анализи, не могат да не тръгнат от някаква осреднена, стандартизирана представа за човешкото поведение, т.е. от модела на икономическия човек.

### **Икономическият човек и обхватът на икономическия анализ**

Неоспорим факт е, че обществото като съвкупност от всички социални взаимодействия е изключителен с мащабите и сложността си изследователски обект. Затова като закономерен трябва да се възприема и стремежът да се обвърже предметът на всяка социална дисциплина с аналитично обособена сфера на обществения живот. Оказва се обаче, че

този подход невинаги е ползотворен. Що се отнася до икономическата наука, подходът, който търси изследователския ѝ обект в някаква специфична система от социални дейности и връзки, е бил прилаган през твърде дълъг период от историята на икономическата мисъл. През него, както е добре известно, предметът на икономическата теория се е свеждал до т.нар. “сфера на производството и разпределението на материални блага”, т.е. до индивидуални и колективни дейности, насочени към преобразуване на природните ресурси в материални блага. Накратко, според този подход на икономически анализ подлежат само онези социални взаимодействия, които са опосредствани от (имат за свои носители и резултати) материални блага.

Ограничеността и “пронатуралистският” характер на подобни разбирания стават все по-неприемливи при прехода от индустриално общество към цивилизация, определяна като “постиндустриална”, “на услугите”, “информационна”, “на знанията” и т.н. Този преход се отразява в трайните, статистически доказани тенденции към нарастване дела на персоналните и социалните услуги в БВП, увеличаване на частните и държавните инвестиции в образование и професионална подготовка, повишаване дела на умствения висококвалифициран труд в структурата на заетостта, а в най-общ план - към изпреварващо натрупване на невеществените елементи на богатството, които формират интелектуалния потенциал на обществото. Все по-нарастваща част от социалните взаимодействия се опосредстват не толкова от материални блага, колкото от продукти на акумулираните в самите хора знания и умения. Може ли след всичко това да заключим, че обществото върви към една “пост-икономическа” цивилизация и че сме свидетели на обективен процес на свиване на обхвата на икономическия анализ? Отрицателният отговор на този всъщност риторичен въпрос показва, че “пронатуралистското” разграничаване на материално и нематериално в социалния и частния живот на хората не дава резултат при методологическата идентификация на икономическата наука.

Другите опити за определяне на предмета на икономическата наука чрез аналитично отделяне на част от социалното пространство разчитат на разграничаването на пазарните от непазарните дейности (избори) на социалните индивиди. Най-често като непазарни се определят социални дейности, осъществявани от организации с идеална цел в сфери като здравеопазването, образованието, науката, културата, политиката и др. Дали обаче моделът на икономическия човек е нерелевантен спрямо мотивите и начина, по който субектите в споменатите сфери правят своя избор? Едва ли може да очакваме например, че ангажираните в непазарния сектор са по-малко заинтересувани в сравнение с работещите за пазара от възнагражденията, макар и понякога те да имат по-особена форма (представителни разходи, престиж и т.н.). Не е ли отношението между

ресурси и ефект определящ параметър и за непазарните дейности, независимо от спецификата на целите, към които са ориентирани? Не става ли по-лесно разбираема действителната кауза на една фондация, ако знаем кои са основните ѝ спонсори?. Очевидно е, че съпоставката на разходи и ползи от една дейност – независимо дали величината им се определя пряко или косвено от пазара и дали те приемат явен (паричен) или неявен (психичен) израз – си остава определяща за участието или неучастието на отделните социални индивиди в нея. Следователно границата между пазарните и непазарните действия и взаимодействия също се оказва твърде условна, за да може да обозначи обхвата на икономическия анализ.

Логично е да си зададем обобщаващия въпрос: защо опитите *à priori* да се определят отделни части от социалната система като неподлежащи на икономически анализ са по принцип неуспешни? Очевидно, защото всяка социална или частна дейност, която може да бъде описана като установяване на съответствие между осъзнати (предварително набелязани) цели и ограничени средства за реализацията им, има икономически контекст. От друга страна, извеждането на рационалността като фундаментална поведенческа характеристика превръща модела на икономическия човек в аналитичен инструмент, приложим към всички целенасочени и отличаващи се с вътрешна последователност дейности на социалните индивиди. Всички те са доминирани от рационалния избор независимо от спецификата на институционалната среда, в която се осъществяват, във фирма, семейство, университет, съдебна зала или на фондовата борса. В крайна сметка различни са не мотивите, а ограниченията, с които се сблъскват хората, осъществявайки разнообразната си дейност.<sup>2</sup>

Всички посочени дотук обстоятелства са сериозна пречка пред опитите ясно да се разграничи икономическата наука от останалите социални дисциплини въз основа на предмета ѝ. В същото време обаче тези обстоятелства са красноречиво доказателство за това, че методологическата идентичност на икономическия начин на мислене е закодирана в модела на икономическия човек. Той се оказва подходяща концептуална рамка за анализи с по-общофундаментален характер в сравнение с тези, осъществявани в неикономическите дялове на обществеността. Благодарение на дедуктивната мощ на базовия си поведенчески модел икономическата наука в средата на XX век преодоля

---

<sup>2</sup> "Намирам за неоправдана и противоречаща на интуицията гледната точка, според която процесите на вземане на решения от индивида протичат толкова изолирано, че той ще постъпва рационално, правейки някакви тривиални покупки, но пък ще бъде ирационален, когато решава такива въпроси като да продължи или не образованието си, да склучи или да не склучи брак, да спаси или не данъчния закон, да има или да няма трето дете, да възбуди или не съдебен иск" (*Posner, R. The Economics of Justice. Harvard University Press. 2<sup>nd</sup> ed., 1993, p. 5).*

строгите между-дисциплинарни граници в света на социалното познание и демонстрира универсалната приложимост на аналитичния си инструментариум.<sup>3</sup>

### **Икономическият човек и методологическият индивидуализъм**

Характерна особеност на икономическия подход е стриктното и последователно придържане към принципа на методологическия индивидуализъм. Съгласно този принцип всяко социално явление трябва да бъде сведено до действия на индивиди, респ. до избори, отразяващи някакви лични интереси. Индивидът е изходната точка при анализа на социалните взаимодействия и на институциите и организациите, които ги структурират.<sup>4</sup> На неговата мотивация трябва да се позовават обясненията и прогнозите на резултатите от взаимодействията в рамките на различни социални формирания. "Структурите (групите) никога нищо не правят, в реалните ситуации действат само отделни индивиди."<sup>5</sup> Това накратко е обосновката на методологическия индивидуализъм. Подчинявайки своя подход на тази философия, икономистите достигат до системните (макро-) равнища на анализ чрез агрегиране на рационални избори, извършвани на индивидуално (микро-) равнище.

Моделът на икономическия човек е напълно релевантен на методологическия индивидуализъм. Водещо място в него заема допускането, според което икономическите субекти самостоятелно и свободно набелязват целите си, като при това осъзнават връзката между желаните от тях промени в благосъстоянието и действията си. Оттук следва, че разбирането на социалните процеси и връзки става чрез разкриване на целите на участващите в тях субекти и реконструкция на действията, насочени към осъществяването им.

Логично следствие от допускането за целерационалността на социалните индивиди е разглеждането на техните взаимодействия като взаимно изгодна размяна на продукти и ресурси, т.е. като пазарни процеси. При това положение и самите институции, които оформят и утвърждават социалните връзки – независимо от историческия им генезис и конкретни

---

<sup>3</sup> Тази тенденция в развитието на модерното обществознание често се определя като "икономически империализъм". За конкретните ѝ изяви вж. *Леовски, В.* "Икономическият империализъм" в произведенията на Г. Бекер. - *Икономическа мисъл*, 1999, N 6, с. 107-122.

<sup>4</sup> В статията е възприето разграничаването между институции и организации, което прави Дъглас Норт. Първите са "правилата на играта в едно общество", а вторите са "групи от индивиди, обвързани чрез определена обща задача за постигане на някаква цел" (вж. *Норт, Д.* *Институции, институционална промяна и икономически резултати*. С., ЛИК, 2000, с. 12-15).

<sup>5</sup> *Collins, R.* *Interaction Ritual Chains, Power and Property*. University of California Press, 1987, p. 195.

функции, могат да бъдат възприемани като своеобразни проекции на пазарния ред, т.е. като форми на взаимно приспособяване и координация на индивидуални избори, ориентирани към извличане на чиста изгода.

Като непосредствена изява на методологическия индивидуализъм може да се приеме и допускането за устойчивост на предпочитанията, което също е сред атрибутите на модела на икономическия човек. Според това предположение предпочитанията на икономическите субекти – поне що се отнася до фундаменталните аспекти на живота им, са слабо изменчиви във времето и са сходни при повечето от тях. Всички съществени изменения в желанията на хората не са напълно произволни и непредвидими, а могат да бъдат разглеждани като изяви на рационален избор в условията на променящи се равнища на доходите и на относителните цени. Тази хипотеза беше развита по впечатляващ начин от Дж. Стиглер и Г. Бекер в статията “За вкусовете не се спори.”<sup>6</sup> Тук само ще припомним начина, по който авторите разглеждат влиянието на модата върху поведението на потребителите.

Важна особеност на техния подход е, че възприемат общественото признание, към което всеки повече или по-малко се стреми, като крайно потребителско благо.<sup>7</sup> Важен ресурс при “производството” на обществено признание са модните стоки. Следването на модата изисква пари, време и човешки капитал под формата на умения да се предугажда какви промени в досегашния стил ще донесе признанието на околните.

След като непосредствен интерес за рационалния потребител представлява общественото признание като крайно потребителско благо, а обект на потребителското търсене не са модните стоки сами по себе си, а очакваният от тях полезен ефект (т.е. “атомарният обект на избор”), то и устойчивостта на функцията на полезността е напълно съвместима със сменящите се модни увлечения.

Безспорно постигането на собствен стил е проява на социално съперничество и стимулира едновременно индивидуализма и конформизма на икономическите агенти. Следователно достъпното за всеки обществено признание зависи от социалната му среда и от ресурсите (време, пари и човешки капитал), с които разполага и които е готов да изразходва за целта. За да бъде представено търсенето на мода (модни стоки) във формализиран вид, посочените обстоятелства могат да бъдат отразени по следния начин:

<sup>6</sup> Вж. *Stigler, G., G. Becker. De Guestibus Non Est Deputandum. - The American Economic Review, March 1977, N 2.*

<sup>7</sup> За по-ясното разграничаване на закупуваните директно от пазара стоки и услуги от крайните потребителски блага, т.е. набора от обективно полезни характеристики, които са непосредствения източник на полезност, Бекер и Стиглер използват за първите понятието “goods”, а за вторите – “commodities”.



$$R_j = D_j + h_j,$$

където:  $R_j$  е общественото признание, постигнато от  $j$ -я човек;

$D_j$  – приносът в създаването на престиж на социалната му среда;

$h_j$  – собственият му принос.

Рационалният потребител ще максимизира своята функция на полезност, зависеща от общественото признание и останалите базови потребителски блага, при бюджетни ограничения, детерминирани от собственият му доход и от съответните промени в социалното му обкръжение. Евентуалното повишаване на реалния доход на  $j$ -я индивид ще стимулира търсенето от негова страна на потребителски блага, вкл. и на социален престиж. При липса на значими промени в материалното положение на членовете на социалната група, към която той се числи, неговият допълнителен престиж ще бъде изцяло за сметка на собствените му разходи за модни стоки. Ето защо даже при нормална еластичност на търсенето на обществено признание спрямо дохода съответната еластичност на търсенето на стоки, демонстриращи подобряващ се икономически статут, ще бъде висока. Този извод е напълно съвместим с традиционното отъждествяване на модните стоки с предметите на разкоша.

При условие, че хората, представляващи социалното обкръжение на наблюдавания субект ( $j$ ), също увеличават разходите си за престиж, то ситуацията ще се промени в неблагоприятна за него посока. Тъй като вниманието на околните при всички случаи е ограничен ресурс, то и насочването му към едни личности обикновено става за сметка на отклоняването му от други. Обстоятелството, че в определен момент някои постигат успех в това отношение, принуждава останалите да вложат допълнителни средства за поддръжката на престижа си. В този смисъл потребителите са "подчинени" на модата. Ето защо повишаването на общото равнище на доходите може да предизвика по-голямо увеличаване на индивидуални разходи, насочени към демонстрация на социален статут, отколкото изолираното нарастване на персоналния доход.

Очевидно проблемът за съвместимостта на често наблюдаваната податливост на хората на "диктата" на модата и допускането за устойчивостта на предпочитанията им може да се свърже с по-общия проблем за отношението индивид - институции. Решавайки първия теоретичен проблем, Стийглер и Бекер успешно защитават и по-общата постановка, че методологическият индивидуализъм (въплътен в модела на икономически човек) е приложим и при анализа на ситуации, при които индивидуалният избор изглежда доминиран изцяло от институциите.

От общотеоретична гледна точка допускането за стабилност на предпочитанията играе важна роля при съпоставката между моделите на икономическия и на социологическия човек, както и между методологическия индивидуализъм и холизма. Както беше посочено, за икономистите

промените в поведението на хората се свеждат до предвидими реакции на рационални максимизатори на изменения в цени и доходи. За повечето представители на теоретичната социология голямото разнообразие от ценностни нагласи в едно общество и честите промени в предпочитанията на отделния индивид са основание за отхвърляне на методологическия индивидуализъм. При изграждането на поведенчески модели, те залагат на неговата алтернатива – холизма, т.е. на възприемането на институциите, на социалните норми на поведение като изходна точка при анализа на социалните взаимодействия и резултатите от тях.

В социологията се приема, че универсалните морални императиви определят човешкото поведение в дългосрочен план, а исторически изменчивите правила и конвенции – в краткосрочен. При тези предпоставки, социологическият човек фактически не е в състояние да прави самостоятелен избор. Той се възприема като бял лист хартия, рисунка върху който прави социумът чрез своите културно наследени институции. В крайна сметка се оказва, че за разлика от модела на икономическия човек в този на социологическия не могат ясно да бъдат разграничени мотивационният и ограничителният компонент. Социалните условия задават на индивидите определени роли и детерминират поведението им до такава степен, че сами по себе си се превръщат в мотиви.

Високата степен на абстрактност на модела на икономическия човек оставя извън концептуалните му рамки въпросите, отнасящи се до историческия генезис и начините на създаване и преустройство на институциите. В хипотезите, изграждащи модела, не се твърди, че всички институции са непосредствен резултат от рационален избор на икономическите субекти.<sup>8</sup> По-скоро към тях се прилага един определено функционалистски подход. Според него навиците, обичаите и правилата възникват и се налагат в социалния живот заради ползните им от гледна точка на икономическите субекти функции. Рационалните индивиди ги изучават, съобразяват се с тях и ги поддържат, защото са осъзнали, че институциите са носители на колективен опит и знания на множество поколения, които нееднократно превишават възможностите на отделната личност. Освен това, осъзнато или неосъзнато, следването на определени правила опростява и оптимизира процедурата на избора. То дава възможност на субекта на икономическия избор да прехвърля време, усилия и средства от решаването на рутинни задачи към творчески търсения и експерименти.

---

<sup>8</sup> Като общоприета може да се определи тезата на Фр. фон Хайек, че от гледна точка на икономическия подход институциите са "резултат от човешки действия, но не и непременно изпълнение на човешки замисъл" (*Hayek, F. New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas. Chicago, University of Chicago Press, 1978, p. 264*).

Друг аспект на функционалистката трактовка на институциите е свързан с ролята им за координацията на икономическите избори на различните индивиди. В случая придържането на икономическите агенти към определени норми и правила на поведение се свързва с възможностите да се интерпретират адекватно действията на контрагентите. За да може да разчита на прогнозируемост на действията на околните, социалният индивид трябва да улеснява тяхното разбиране на собствените му намерения и действия. С други думи, на икономическия човек трябва да се гледа като на играч, който, за да участва трайно в играта, се подчинява на установените (формално или неформално) правила. Всяка успешна стратегия на икономическите субекти неизбежно е свързана с по-големи или по-малки инвестиции в репутацията им. Рационалният индивид ще вземе предвид евентуалната загуба на тези инвестиции, преценявайки ситуации, при които по-печелившо на пръв поглед изглежда неспазването на установения ред.

От позициите на методологическия индивидуализъм основният теоретичен проблем, свързан със съществуването на социални организации, е породен от факта, че включващите се в тях индивиди доброволно се отказват от свободата на избора си в определени ситуации. Участието във формирането като семейства, фирмите, профсъюзите и др. означава, че субектите на икономически избор са предпочели да си взаимодействат не чрез регулярните процеси на свободната размяна, а посредством обвързване с дългосрочни договори. Вмества ли се това в представите за рационално поведение, респ. в идейната рамка на модела на икономическия човек? Основанията за позитивен отговор на този въпрос са посочени от Роналд Коуз в програмната му статия "Природата на фирмата".<sup>9</sup> За целта той фокусира анализа си върху транзакционните разходи. Икономическите субекти ще предпочетат дългосрочните договори пред обикновените сделки при положение, че това е по-евтиният начин (с по-малки транзакционни разходи) за постигане на необходимата координация с партньорите им. Следователно доброволното ограничаване на свободата на избора става срещу компенсиращи я изгоди (чист доход).

Извеждането на преден план на икономическите интереси на участниците в различни социални организации позволява всяка от тях да бъде субстанционално определена на основата на модела на икономическия човек. Държавата може да бъде описана като социален договор, посредством който гражданите получават обществени блага (като правосъдие, отбрана и др.) срещу ангажимента си да плащат данъци и да спазват законите. Фирмата може да се разглежда като съвкупност от дългосрочни договорености между притежатели на взаимодопълващи се производствени фактори. На свой ред

---

<sup>9</sup> Coase, R. The Nature of the Firm. - *Economica*, November, 1937.

семейството може да бъде представено като доброволен съюз на индивиди, имащи взаимозависими функции на полезността.

### **Икономическият човек и методологическият инструментализъм**

Модерната икономическа мисъл определя предназначението и научната стойност на теоретичните конструкции, които изгражда, позовавайки се на принципа на методологическия инструментализъм. Съгласно последния на хипотезите и моделите трябва да се гледа единствено като на аналитични инструменти за изработване на адекватни обяснения и надеждни прогнози за различни ситуации от емпиричната действителност, както и за откриване и формулиране на общото, повтарящото се в тях. Накратко смисълът и оценката на една теоретична конструкция зависят преди всичко от аналитичната ѝ функционалност.

Безспорно голям принос за тясната обвързаност между икономическия начин на мислене и методологическия инструментализъм има Милтън Фридман. Акцентирайки върху позитивизма на икономическата наука, той застъпва тезата, че по целите и метода си икономикът не се отличава принципино от естествознанието. Главна и единствена цел на всяка позитивна наука според Фридман е разработката на хипотези и модели, с помощта на които могат да се направят надеждни прогнози относно протичането на ненаблюдавани преди процеси. Тези теоретични конструкции трябва да съчетават два компонента: първо, "език" (категориален апарат), способен да даде систематизиран и последователен начин за аргументация, и второ, съвкупност от субстанционални хипотези, чиято крайна цел е да се открият съществени черти в сложната картина на действителността.<sup>10</sup>

Така очертаната от Фридман изследователска програма осигурява консистентност между абстрактни изходни постановки, позволяващи изграждането на достатъчно опростени (за да бъдат работещи) модели, от една страна, и строго прагматичен критерий за научната стойност на резултатите от икономическия анализ, от друга.

Логично методологическият инструментализъм на позитивния икономикс намира непосредствена и силна изява в модела на икономическия човек. Тя е лесно доловима в самия фундамент на модела – презумпцията за рационалност на субектите на икономическия избор. Утвърждаването ѝ като изходна точка на икономическите анализи произтича от факта, че само чрез тази презумпция е възможна дедукцията на предсказуемите компоненти на човешкото поведение. Фокусирането върху рационалното начало, което в една или друга степен реално присъства във всички социално значими

---

<sup>10</sup> *Friedman, M. The methodology of positive economics//Appraisal and criticism in economics: A book of readings. Boston etc., 1984, p. 138-178.*

действия на хората, прави възможно използването на модела на икономическия човек за последователна апроксимация (приближение). Чрез този итеративен подход действителните реакции на хората на определени промени в икономическите условия стават обясними и прогнозируеми като стандартни отклонения от тренда, изчислен посредством математизирани форми на базовия поведенчески модел. Тъй като крайните реакции предполагат взаимното им анулиране, то и реалното поведение на хората се приближава до “еталонния” рационален избор на икономическия човек.

Всъщност от позициите на методологическия инструментализъм, допускането за рационалността няма практически приложима алтернатива. Отказът да се приеме рационалният избор като нормалната, устойчива форма на човешкото поведение означава, че като такива трябва да се разглеждат ирационалните действия. Позоваването на факта, че редица постъпки на различни индивиди изобщо не се вписват в представите за рационалност, обаче няма никаква научна стойност, ако не е последвано от обяснение и прогноза за това какви точно грешки ще допуснат засегнатите от определена промяна в икономическите параметри на средата. За постигането на предварително известна (на изследвателя) цел винаги има ограничен брой адекватни начини (а често и само един най-ефективен) и клонящо към безкрайност количество погрешни подходи. Следователно допускането за ирационалност безпределно увеличава възможните изходи от една ситуация, предполагаща икономически избор, а това прави моделирането ѝ и прогнозирането на резултатите от развитието ѝ невъзможно. Не трябва да се забравя, че прогнозирането в крайна сметка се свежда до ограничаване на обхвата на допустимите възможности за протичане на определен процес (взаимодействие).

Накратко отказът от презумпцията за рационалността лишава от всякаква перспектива опитите да се обяснява и предсказва човешкото поведение и социалните взаимодействия. Обратно, неотчитайки елементите на нерационалност в действията на хората и пренебрегвайки по този начин реалистичността на допусканията, моделът на икономическия човек постига дедукции, въз основа на които могат да се правят емпирично проверяеми прогнози.

Изявите на методологическия инструментализъм могат да бъдат открити и при по-детайлизирано разглеждане на модела на икономическия човек.

Известно е, че не само при икономическите, но при други поведенчески анализи обясненията на различните действия и взаимодействия се основават на мотивите на техните субекти. Особено при базовия поведенчески модел на икономистите е, че приетите за предварително известни цели на индивидите са ясно разграничени от действията за постигането им. Това изключва възможността всяко поведение, дори и най-странното, да бъде обяснявано, като се приеме à priori, че само по себе си е цел на субекта. С други думи, неидентифицирането на целите води до емпирично непроверими хипотези относно действията му. В модела на икономическия човек целевата функция е представена като

едноизмерна, всеки икономически избор е обвързан с реализацията на една предварително зададена цел. Потребителският избор е подчинен на максимизирането на полезността, този на предприемачите – на извличането на максимална печалба, на политиците – на привличането на повече гласове, на чиновниците – на достъпа до по-голям бюджет и т.н. Стремехът към еднозначно формулиране на целите е продиктуван от желанието като инструмент на икономическия анализ да може да бъде използван математически апарат. Тази възможност се отнася както до формализираното представяне на хипотезите, така и до емпиричните им проверки. С нея трябва да си обясним и възобновения интерес на икономистите към кардиналистката версия на маржинализма и най-вече към развитите на нейна основа теория на очакваната полезност на Франк Найт<sup>11</sup> и теория на игрите на Джони фон Нюман и Оскар Моргенщерн.<sup>12</sup> Количественото определяне (макар и условно) на интензитета на предпочитанията се оказва незаменимо средство за моделиране, когато трябва да се анализират избори в условия на несигурност и риск.

Методологическият инструментализъм е главното основание и за предпочитанията на икономистите към монетарно представяне на мотивите на социалните индивиди, към трансформиране на максимизацията на полезността в максимизация на паричния доход. По този повод още Алфред Маршал е написал: "Именно определеното и точно парично измерване на най-устойчивите стимули в стопанския живот е позволило на икономическата наука да изпревари всички останали науки, изследващи човека."<sup>13</sup>

Стремехът към точна (математическа) формулировка на икономическата проблематика се проявява и при трактовката на ограниченията върху избора на икономическия човек. Независимо от тяхното естество (материално, времево, информационно) винаги се търсят начини те да бъдат представени чрез парични стойности. Например признаването на времето като ключов за икономическия човек ресурс се съпровожда с неговото оценяване чрез пропуснатите възнаграждения, т.е. чрез парични доходи, несполучени от трудоспособни индивиди поради ангажираността им в домакинството, в следване и т.н.<sup>14</sup>

<sup>11</sup> *Knight, F.* Risk, Uncertainty and Profit. London School of Economics, Harper, 1965.

<sup>12</sup> *Neuman, J., O. Morgenstern.* Theory of Games and Economic Behavior. Princeton University Press, 1944.

<sup>13</sup> *Маршалл, А.* Принципы политической экономии, Т. I. Москва, Прогресс, 1983, с. 69.

<sup>14</sup> Сред пионерите, формулирали и приложили този подход, е Г. Бекер. Вж. *Becker, G.* Theory of the Allocation of Time. - *Economic Journal*, 1965, V. 75, N 299.

Днес широка популярност (вкл. и чрез периодичния печат) придоби формулата на Иън Уокър за определяне на стойността на 1 час време:  $V = W \left( \frac{100 - T}{100} \right) / C$ , където:  $V$  е

стойността на 1 час,  $W$  – заплатата (надницата),  $T$  – данъчната ставка,  $C$  – жизненият стандарт (според региона). Вж. 24 часа, 30.05.02, с. 35 (препечатка от в. "Таймс").

Друг известен пример за успешен преход от специфичен тип ограничения върху икономическия избор към стандартното бюджетно ограничение е теорията на Джордж Стилглер за издирването на информация.<sup>15</sup> В нея, както е известно, процесът на набавяне на информационен ресурс протича и се оптимизира от икономическите субекти по начин, аналогичен на този, по който те си осигуряват достъп до всички останали видове ресурси. Издирването на информация продължава до момента, в който пределният приход от допълнителна единица информация спадне до пределния разход за нейното получаване.

Същият подход е приложим и по отношение на институционалните ограничения върху рационалния избор. За пример може да послужи едно от най-често срещаните нарушения на нормативната уредба на движението по пътищата – превишаването на скоростта. Позоваването на модела на икономическия човек в случая води до формулирането на следното предположение: всеки шофьор ще се движи със скорост, при която пределната полезност (приход) от по-бързото придвижване може да бъде приравнена с пределните разходи (глобата за превишена скорост), умножена с вероятността да се стигне до плащането на глоба. Така въз основа на дедуктивни съждения може да се направи прогнозата, че хората с по-високи доходи ще си позволяват по-често да нарушават ограниченията на скоростта в сравнение с тези, разполагащи с по-малки бюджети. Тази прогноза се потвърждава от емпиричните данни за страни с различна степен на икономическо развитие и различни културни традиции и обичаи.<sup>16</sup>

Разглеждането на модела на икономическия човек от позициите на методологическия инструментализъм предполага да се изясни и ролята на модела за формирането на обща представа за функционирането на икономиката като система, в която всяко социално действие (ситуация) е свързано с останалите. Известно е, че тази определяща за икономическата наука представа вече повече от век се основава на теорията за общото равновесие.<sup>17</sup> Следователно в случая би било уместно да се проследи взаимовръзката между модела на икономическия човек и този на общото равновесие.

Преди всичко е очевидна функционалната близост между двата модела, както и сходният начин, по който те са изградени. Вече беше демонстрирано как въз основа на презумпцията за рационалността моделът на икономическия човек се превръща в единна концептуална рамка за разбиране на човешкото поведение, на най-същественото и универсалното в мотивацията му. Съответно моделът на общото икономическо равновесие, чрез предположенията за равновесни цени и за

<sup>15</sup> Stigler, G. The Economics of Information. - Journal of Political Economy, 1961, Vol. 69.

<sup>16</sup> Van Dijk, J. and P. Mayhem. Experiences of Crime across the World. Deventer: Kluwer, 1991.

<sup>17</sup> За пръв път тя е представена в силно математизиран вид от Леон Валрас в "Елементи на чистата политикономия" през 1874 г., подобрена е от Вилфредо Парето в "Курс по политическа икономия" през 1896 г. и е наложена като неизменен атрибут на mainstream economics от Алфред Маршал в "Принципите на икономиката" през 1890 г.

оптимум на Парето, позволява да се разбере в дълбочина функционирането на механизма на пазарна координация на изборите на икономическите субекти. Посредством пределно опростяване на сложните взаимозависимости в социалната действителност се открояват най-съществените свойства на икономическата система.

Обща за двата модела е и възможността те да бъдат използвани за апроксимации. Чрез вариации на променливите в уравнения, съставяни въз основа на базовия поведенчески модел, се представя и обобщава емпирически наблюдаваното поведение на хората. Аналогично моделът на общото равновесие позволява да се тръгне от относително опростеното представяне на икономическата система в равновесие (т.е. на ситуациите, при които хората нямат основания и не променят рутинното си поведение) към изследване на отклоненията ѝ (движенията ѝ) около него (т.е. на процесите на приспособяване на избора на индивидите към определени промени в икономическата среда). Основна предпоставка за реализацията на тези аналитични възможности на моделите е, че и двата се позовават на допускането за устойчивост на предпочитанията на икономическите субекти.

Добре очертан е и субстанционалният аспект на взаимовръзката между модела на икономическия човек и концепцията за общото равновесие. Фактически самата представа за икономическата система като хармонична и балансирана е логическо продължение на идеите, заложи в икономическия човек. Стабилността и мономерността на мотивацията на икономическите субекти, интелектуалният им потенциал да дешифрират средата, в която осъществяват действията (изборите) си, е задължителна предпоставка за постигане на координация между тях. Именно от предположението, че потребителите максимизират полезността, а предприемачите – печалбата, произтича разбирането, че чрез пазарните цени индивидуалните избори стават съвместими един с друг и с общото ограничение, налагано върху икономическата системата от наличните ресурси и технологии.

От своя страна представянето на пазарното ценообразуване и конкуренция като уравнивяващи икономическата система процеси еднозначно подкрепя логиката, заложи в фундаменталното допускане за рационалността на икономическия човек. Именно пазарните сили налагат на реалните субекти поведение, съответстващо на стандартите на базовия поведенчески модел. Конкуренцията в икономическото развитие (също както естественият подбор в еволюцията на биовидовете) налага рационалните максимизатори на полезност (печалба) като представителни за социума индивиди (т.е. като субекти, които фактически вземат решенията относно използването на ресурсите).<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> “Да вземем всеки фактор, който, както се мисли, непосредствено определя деловото поведение – привичните реакции, случайния избор или нещо друго. Всеки път, когато действието на този фактор обуславя поведение, съответстващо на рационална максимизация на дохода от страна на информиран агент, бизнесът ще процъфтява и ще натрупва ресурси. В обратния



Методологическата взаимнообвързаност между хипотезите, отнасящи се до поведенческата характеристика на субектите на икономическия избор, и тези, засягащи начина, по който индивидуалните избори се координират в рамките на една стопанска система, намира отражение не само в общоприетите постановки на микроикономическата теория. Тя може да бъде открита и в постановки, които поставят разграничителната линия между отдавна съперниещите си течения в макроикономическата теория – класическото и кейнсианското (вкл. и между съвременните им модификации).

Известно е, че през всичките етапи на своето развитие класическата школа застъпва неизменно позицията, че моделът на общото равновесие описва адекватно както отделните пазари, така и икономическата система като цяло. Класиците са убедени, че конкуренцията насочва ресурсите към рационално действащите представителни агенти, а колебанията в дохода (или в потреблението) отразяват промените в желанията на хората. Съчетавайки тази своя постановка с презумпцията за рационалност на икономическия човек, класиците достигат до хипотезата за рационалните очаквания. Според нея представителните икономически субекти вземат решения посредством оценки, основаващи се на познаването на равновесния модел. Отхвърля се възможността очакванията им да съдържат систематически грешки и те да постъпват по един и същи начин независимо от промяната в условията. Това “стиковане” на разглежданите модели от страна на класиците им позволява да направят обобщаващия извод, че всяка преднамерена (непазарна) намеса във взаимовръзките в икономическата система води единствено до временна дезориентация на стопанските субекти и има обратен на желаните ефект върху динамиката на общия доход (благосъстояние).<sup>19</sup>

Известно е, че за разлика от класиците кейнсианците разглеждат икономическата система в състояние на неравновесие или на циклично преминаване от едно краткосрочно равновесие към друго. Самата им представа за равновесие не съответства на класическата. В кейнсианските модели равновесието се постига и при по-ниски от желаните от икономическите субекти (потенциални) равнища на дохода и заетостта. Тази постановка влиза в известни противоречия с хипотезата за рационалността

---

случай развитието на бизнеса ще води до загуби на ресурси и неговото поддържане може да бъде само за сметка на външни ресурси” (вж. *Fridman, M. The Methodology of Positive Economics. - In: Essays in Economics. Chicago, University of Chicago Press. 1953, p. 22).*

<sup>19</sup> “Държавният деец, който би се опитал да дава на частните лица указания за това как те трябва да употребяват капитала си, би се натоварил със свършено излишна работа, а също би си присвоил власт, която не би могло без загуба да се довери не само на някоя отделна личност, но и на каквото и да било учреждение или съвет и която в ничии ръце не би се оказала толкова опасна, както в ръцете на човек, дотолкова безумен и самонадеян, че да си въобрази, че е способен да използва тази власт” (*Смит, А. Богатството на народите. С., ИК “Христо Ботев”, 1983, с. 329).*

на икономическия човек. Още Дж. М. Кейнс, без изрично да я отхвърля, поставя под съмнение прогнозируемостта на действията на икономическите агенти. В своята "Обща теория на заетостта, лихвата и парите" той нееднократно се позовава на "животинските инстинкти", "спонтанния оптимизъм", "склонността към упорство в грешките", "паричната илюзия" и други психологически характеристики на икономическия човек, които се отдалечават от представата за перфектния максимизатор на печалби (полезност).<sup>20</sup>

Новите кейнсианци поставят акценти върху друг проблем, свързан с рационалността на икономическия човек. Става въпрос за прехода от разумния избор на индивида (на микроравнище) към решения и последици, отнасящи се за социални общности (за макроравнище). Допускането за рационалност е приложимо към индивидуалното, а не към груповото поведение. Следователно, дори всички представителни агенти да имат съвпадащи рационални очаквания, няма никакви гаранции, че съвкупният резултат от техните действия ще бъде оптимален. Аналогична на разликата между индивидуалния и колективния рационален избор е разликата между макроикономическо равновесие и макроикономически оптимум (т.е. равновесие при постигнати желани от общността равнища на дохода и на заетостта). С други думи, за новите кейнсианци икономическата система не трябва да се свежда до проста съвкупност от рационални индивиди. Неспособността на икономическите субекти да постигнат социален оптимум (ефективност на Парето) налага активна икономическа намеса на държавата. Ако си послужим с терминологията на теорията на игрите, тя трябва да изпълнява ролята на "добронамерен деспот", създаващ условия, при които, без да се влошава ничие положение, се подобрява благосъстоянието на някоя социална група (например на част от безработните).

Това кратко представяне на двата съперниещи си подхода в макроикономическата теория е показателно за факта, че корените на различията между тях се крият в особените им трактовки на модела на икономическия човек. Класическите концепции са базирани на по-строго придържане към презумпцията за рационалност, а кейнсианските – на по-малко строги версии. Първите чрез дедуктивната си мощ осигуряват универсална приложимост, простота и последователност на изводите си. Вторите благодарение на по-реалистичните си изходни постановки постигат по-голяма конкретност в обясненията, както и по-отчетливо присъствие в анализите на институционалния аспект на икономическото развитие.

В крайна сметка се оказва, че ролята на модела на икономическия човек при изграждането на една цялостна икономическа доктрина пряко

---

<sup>20</sup> Вж. Кейнс, Дж. Обща теория на заетостта, лихвата и парите. С., ИК "Хр. Ботев", 1993, с. 170-188, 223-239 и др.

зависи от равнището на абстрактност на анализа. Придържането към принципа на методологическия инструментализъм при избора на това равнище изисква той да бъде подчинен на спецификата на изследователските задачи. Релевантно би било онова равнище на абстрактност, което позволява да се открият най-пряко свързаните с решавания проблем характеристики на изследвания обект. В този смисъл достойнствата или недостатъците както на различните равнища на абстрактност на анализите, така и на степента, до която те се придържат към модел на икономическия човек, винаги ще имат относителен характер.

По-силна обвързаност с модела на икономическия човек е уместна при анализи на ситуации, които се доближават до условията на висококонкурентни и добре организирани пазари (финансовите, потребителските и др.), а също и там, където институциите играят пасивна роля (в смисъл, че чрез навиците и обичаите са се превърнали в компонент на рационалния избор на индивида). Обратно, залагането на високата степен на абстрактност, респ. на универсалност на базовия поведенчески модел, е неоправдано при анализи на по-усложнени и изменчиви ситуации, свързани с пазарни несъвършенства, неравновесни състояния на икономиката и резки институционални промени.

\*

Моделът на икономическия човек е напълно релевантен на основните методологически характеристики на модерната икономическа теория. В него са заложили относителните предимства на икономическия начин на мислене, осигуряващи му водещото място в съвременното социално познание. Именно чрез своя базов поведенчески модел икономическата наука демонстрира възможностите си пределно ясно и систематизирано да представя своята аксиоматика и целия си аналитичен инструментариум. Моделът дава теоретичната обосновка за широкото използване на математически методи в икономическите изследвания, както и на иконометричните проверки на предлаганите хипотези.

Естествено в базовия поведенчески модел на икономическата теория откриваме не само методологическите ѝ предимства, но и онези нейни недостатъци, които не позволяват на икономистите да изпаднат в самодоволно единодушие, а на останалите социални дисциплини да загубят методологическата си идентичност. Очевидно е, че *homo economicus* съответства на една твърде абстрактна (опростена) представа за човека и неговата природа. В нея не намират място редица съществени социално-психологически характеристики на човешкото поведение. Все още не е намерено и задоволително решение на проблема за прехода от индивидуална към групова рационалност, респ. за определяне на функция на общественото благосъстояние. Изобщо позоваването на модела на

икономическия човек означава пренебрегване на различни социални променливи, които нямат фиксирани икономически измерения.

Споменатите, а и други прояви на ограничеността на аналитичните възможности на homo economicus стават особено отчетливи при изследвания на трансформиращи се икономики, каквато е и нашата. При подобни драматични исторически преходи като че ли политическите и социалните детерминанти на обществения живот, макар и временно, засенчват икономическите. Рационалният избор на икономическите субекти представлява неравномерно протичащ органичен процес на проби и грешки, в който културните и историческите наславания имат значителна роля. Самите аналитични възможности на модела на икономическия човек, както вече беше отбелязано, се изявяват много по-успешно спрямо равновесни състояния, отколкото при изследване на движението на икономиката от едно равновесно положение към друго.

От посочените усложняващи приложимостта на базовия поведенчески модел обстоятелства съвсем не следва, че той може да бъде пренебрегнат при научното осветляване на проблемите на една наскоро трансформирала се икономика. Не трябва да се забравя, че съдържащите се в homo economicus хипотези са незаменимо средство при разкриването на трайното и универсалното в социалните взаимодействия, протичащи в различна историческа обстановка. Вярно е, че ежедневието изтласква на преден план специфичното в социално-икономическата ситуация, в която се намира нашето общество. Вниманието ни е ангажирано преди всичко от неравномерния и противоречив характер на процеса, превръщащ рационалното пазарно поведение в доминираща житейска нагласа на българите.

При това обаче все по-отчетливо става въздействието на два мощни ускорителя на този процес. Първият произтича от обстоятелството, че пазарът и присъщите му формални и неформални институции не са нещо напълно ново за България. В някаква степен те са се съхранили, независимо че тяхното развитие е било прекъсвано и деформирано от екстремалните исторически условия и от експериментите на социалното инженерство. Вторият, още по-силно въздействащ фактор, е необратимият процес на глобализация на световната икономика, който поставя въпросите, свързани със спецификата в развитието на националните стопанства на втори план. Ето защо пренебрегването на универсалната аналитична приложимост на модела на икономическия човек в името на търсенето на уникални обяснения за ставащото в икономиката ни ще става все по-малко продуктивно.

18.VI.2003 г.