

# ИКОНОМИКА И СОЦИАЛЕН СТАТУС: МЕТОДИ ЗА ЕМПИРИЧНО УСТАНОВЯВАНЕ НА СТАТУСНИТЕ ЕФЕКТИ ПО ОТНОШЕНИЕ НА УДОВЛЕТВОРЕНОСТТА ОТ ДОХОДА

Теодор Седларски\*

## Увод

Индивидуалните действия в обществото са регулирани от сложна система на награди и наказания. Икономистите като правило се фокусират върху материалните или монетарни възнаграждения, които са разменяни на пазарите. Социолозите боравят с по-широк клас от награди, който включва социалния статус като важен компонент. В действителност социалният статус е крайъгълен камък в социологическия анализ и е относително нова концепция за икономистите. Ранното включване на статуса във фокуса на икономическите изследвания в работата на американския институционалист Торстен Веблен в края на XIX век остава без последствия за конвенционалния икономически анализ до последните години, в които научните публикации по темата започват да се увеличават. Социалният статус представлява ранжиране на индивиди (или групи от индивиди) в дадено общество на основата на техни качества, притежания или действия. Личност с висок социален статус очаква да получи привилегировано отношение от другите индивиди, с които встъпва в социални или икономически взаимодействия. Това преимуществено отношение може да приеме множество форми: прехвърляне на пазарни блага, прехвърляне на непазарни блага (например чрез женитба), прехвърляне на авторитет (даване път на индивида с висок статус да бъде водач на групата), променено поведение (като подчинение или съдействие) и символични действия (като показване на уважение). Поради тези социални награди всеки човек се стреми да увеличи своя социален статус чрез групова принадлежност, инвестиции в активи (включително човешки и социален капитал) и подходящ избор на действия (Weiss, Fershtman, 1998).

Някои автори разглеждат статуса като заместител на парите – като средство за размяна и хранилище на стойност. При двустранна сделка получателят на услуги може да плати с обещание за неопределени услуги или при-

---

\* Теодор Седларски, доктор, доцент, катедра "Икономикс", УНСС, Стопански факултет на СУ "Св. Климент Охридски", катедра "Икономика", email: sedlarski@feb.uni-sofia.bg

вилегии в бъдеще. Получателят на такова обещание придобива специален статус, явяващ се актив, от който той може да извлече облаги в бъдеще. Това, което отличава такава сделка от обикновената едновременна размяна на еквиваленти, е именно общата неопределена форма на бъдещата възвръщаемост. Тази идея може да бъде разширена и до индиректни или многостранни сделки (срв. с Williamson, 1979). Така, както парите предполагат обществен договор, при който всеки индивид ги приема само поради очакването, че и другите ще ги приемат като платежно средство, така и статусът носи ефективна претенция за вземане, само ако притежателите му очакват да могат да го разменят за ценни услуги или подчинение от другите (Weiss, Fershtman, 1998). Целта на настоящата статия е да предложи обобщение на методите за емпирично установяване на ефектите от социално статусното сравнение върху субективното благосъстояние на членовете на обществото като основа за усъвършенстване на препоръките на нормативната икономическа теория и провежданите стопански политики.

### **Емпирично установяване на стремежа към благоприятна относителна позиция**

#### *Моделът на Боулс и Парк*

В свое изследване Боулс и Парк (Bowles, Park, 2005) се опитват да установят емпирично т.нар. "Вебленови ефекти" върху времето, употребявано за доходоносна работа, или начина, по който желанието за имитиране на потребителските стандарти на богатите повлиява индивидуалния избор между влагането на часове за труд или за почивка (англ. leisure). Вебленовите ефекти се извеждат от клас функции на полезност, базирани на социално сравнение, за които има растящо количество литература и емпирични свидетелства. Например Кларк и Осуалд (Clark, Oswald, 1996) установяват, че нивата на удовлетвореност на английските работници (в British Household Panel Survey) са свързани негативно с нивата на заплащане на близките им. Нюмарк и Постълуейт (Neumark, Postlewaite, 1998) изследват решенията на роднини да предлагат труд с помощта на данни от US NLSY и откриват свидетелства, че жени, доходът на съпрузите на чийто сестри е по-голям от дохода на собствените им съпрузи, са по-склонни да работят. Тези изследвания осигуряват емпирична подкрепа за базираните на социално сравнение функции на полезност, но не проверяват непосредствено за Вебленови ефекти. Вдъхновеното от творчеството на Веблен [1] изследване на Шор (Schor, 1998) поставя въпрос на респонденти от САЩ за това как "финансовият им статус" се сравнява с този на членовете на референтната им група (преди всичко колеги и приятели). Макар повечето субекти да твърдят, че лично не усещат натиск да не изостават от останалите, Шор установява, че – не-

зависимо от ефектите на годишния и постоянния доход и други стандартни регресори – индивидите, които са под финансовия статус на референтната група, спестяват значително по-малко от тези, които са по-добре финансово поставени от референтната си група. Освен това тези, които гледат повече телевизия, също спестяват по-малко при отчитане на другите регресори (срв. с Bowles, Park, 2005).

Моделът, който Боулс и Парк предлагат, улавя Вебленовите ефекти чрез отчитане на влиянието на потреблението на по-богатите върху пределната полезност от потреблението на по-бедните. Основният резултат е, че работните часове се увеличават с нарастване на неравенството в доходите. Използвани са данни от десет държави за усреднените годишни работни часове в периода 1963-1998 г. в комбинация с данни за неравенството на доходите. Резултатите подкрепят хипотезата, че социалните сравнения са ориентирани "нагоре", към по-високодоходни референтни групи и отхвърлят алтернативната хипотеза, че хората се сравняват с тези "под тях", стремяйки се с изборите си относно потреблението и работата, да се отграничат от по-бедните. Тествано е и алтернативното обяснение, че положителната зависимост между работните часове и неравенството се дължи на стимулиращия ефект на последното.

Допускането е, че индивидите се различават по някаква характеристика, влияеща на почасовите ставки на заплащането им, и избират броя на работните часове ( $h$ ), така че да максимизират функцията си на полезност, в която аргументите са часовете почивка (нормализирани като  $1-h$ ) и т.нар. от авторите ефективно потребление  $c^*$ . Ефективното потребление е дефинирано като собственото потребление на индивидите ( $c$ ) минус константа  $v$ , умножена по нивото на потребление на някаква референтна група ( $c^-$ ), стояща по-високо в материално отношение. Референтната група на даден индивид могат да бъдат много богатите или някаква средна прослойка на обществото. Рангът на референтната група, както и стойността на "Вебленовата константа" ( $v$ ) в модела се приемат за екзогенно дадени. За удобство може да се приеме, че всеки индивид е член на клас с хомогенни доходи, в който всички приемат за референтна група следващия по-високодоходен клас (най-високодоходният клас няма своя референтна група). Заедно референтната група и стойността на  $v$  описват природата и интензивността на релевантните социални сравнения. Приема се за опростяване, че индивидите не спестяват, така че  $c=wh$ , където  $w$  е нивото на заплатата.

При тези допускания за даден индивид от група, различна от най-заможната, имаме за полезността:

$$\begin{aligned} u &= u(c^*, h) \\ u &= u[(wh - vc^-), h] \end{aligned} \quad (1)$$

$u$  е увеличаваща се и вдлъбната за първия аргумент и намаляваща и изпъкнала за втория аргумент. Почивката (свободното от труд време) и потреблението са допълващи се блага, така че  $u_{c^*h} < 0$ . Ефектът от увеличението в потреблението на членовете на референтната група е намаляване на полезността на даден индивид и увеличаване на пределната полезност на ефективното потребление. Индивидът ще избере да работи  $h^*$  часове, така че пределната норма на заместване между почивка и ефективно потребление да се изравни с нормата на заплатата (Bowles, Park, 2005).

Ако функцията на полезността е Коб-Дъгласова за почивката и ефективното потребление (с коефициент  $a$  за  $c^*$  и  $1-a$  за  $(1-h)$ ), тогава изборът на часове е такъв, че:

$$h^* / (1-h^*) = a / (1-a) + v c^- / w (1-h)$$

с представляващите Вебленовия ефект доброволно увеличени часове работа, представени с втория член от дясната страна.

С помощта на модела може да бъде изследван ефектът от екзогенното увеличение на дохода на най-богатата група в обществото (повишаващ относителната стойност на  $c^-$  спрямо  $wh$  за всеки доходен клас с изключение на най-богатите). Чрез диференциране на ограничението от първи ред за индивида относно избора на часовете труд (и използвайки ограничението от втори ред), авторите установяват, че  $dh^* / dc^-$  има знака на израза  $-(u_{c^*c^*} + u_{c^*h})$ , който е положителен. Ефектът от увеличената разлика между нивата на потребление на индивида и на членовете на референтната група е намаление на ефективното потребление  $wh - v c^-$  и с това увеличение на пределната полезност на потреблението в сравнение с пределната полезност на свободното време, в резултат на което индивидът увеличава часовете труд. Ефектът на промените във Вебленовата константа  $v$  върху часовете труд имат същия знак ( $dh / dv > 0$ ), отразявайки повишение на интензивността на социалното сравнение и може би, улавяйки отрицателния ефект от гледането на телевизия (отново социално сравнение) върху спестяването, установен в изследването на Шор (Schor, 1998).

Ако, противно на убеждението на Веблен, допускането е, че референтната група са бедните (т.е. останалите се стремят да се дистанцират от тях), тогава увеличението на неравенството, което следва от намаляването на доходите на най-бедните, би довело до съкращаване на часовете труд на другите, по-високодоходни групи. Така моделът дава възможност да се провери емпирично, дали сравнението е "нагоре", към по-високодоходна референтна група, каквато е хипотезата на Веблен, или "надолу" към по-нискодоходна група, от която останалите се стремят да се разграничат.

За индивидите в по-неблагоприятно материално положение от референтната група може да се изведе проста функция на предлагане на труд, в която се сумират конвенционалните и Вебленовите ефекти. За по-лесно онагледяване часовата ставка на по-бедните се нормализира на 1 и се приема, че всички (богатите и не толкова богатите) споделят една и съща функция на полезност (от вида, посочен в (1) по-горе), а именно:

$$u = \ln c^* - \square h \quad (2)$$

В отсъствието на Вебленови ефекти ( $v=0$ , така че  $c^*=wh$ ), всеки максимизиращ полезността си индивид би избрал толкова часове труд  $h$ , колкото изравняват пределната отрицателна полезност (тягост) на труда  $\square$  с пределната полза на последния час труд, свързана с приноса му към увеличаване на потреблението ( $1/h$ ), т.е.  $h = 1 / \square$ . При  $v > 0$  часовете труд на богатите остават непроменени, но индивидите извън референтната група (с индекс  $n$ ) ще избера часове труд такива, че:

$$h^n = 1 / \square + vw^r h^r \quad (3)$$

Индексът  $r$  означава богатата референтна група. Както показва (3) индивидите, които не са в референтната група, работят повече часове, отколкото бихме очаквали, като вторият израз представя размера на Вебленовите ефекти. Разширена версия на модела с множество доходни групи, всяка от които приема най-близката по-богата група за референтна (с изключение на най-богатата група) показва, че увеличението на потреблението от богатите причинява каскада от Вебленови ефекти надолу по доходната стълбица, увеличавайки работните часове на всички по-нискодоходни групи.

Тъй като референтната група при Вебленовите ефекти са богатите, авторите избират показател за доходно неравенство, който е чувствителен към промени във високите доходи, а именно отношението на най-високите доходи в 90-тия персентил (които разделят 90-тия от 91-вия персентил) към най-високите доходи в 50-тия персентил. Те представят и изчисления, основани на два други измерителя на неравенство, коефициентът на Джини за доходите след облагане от Luxembourg Income Study и индекс на Тейл (англ. Theil index) за междусекторни разлики в заплатите. Обикновената корелация между средните годишни часове труд и доходното неравенство е съществена ( $r=0.66$ ), но част от тази стойност се дължи на ковариационни влияния върху часовете и неравенството, поради което Боулс и Парк развиват посложен модел:

$$h^{it} = a + b g^{it} + c x^{it} + \lambda^i + \delta^t + \mu^{it} \quad (4)$$

където  $h^i$  е натуралният логаритъм на часовете труд в държавата  $i$  в момент  $t$ ,  $g$  е мярка за неравенството,  $x^i$  е вектор на други възможни екзогенни влияния върху часовете труд ( $c$  е вектор на прогнозни коефициенти),  $\lambda^i$  е специфичен фиксиран ефект по отношение на дадена страна,  $\delta^i$  е годишен фиксиран ефект, а  $\mu^i$  е очаквана грешка. Фиксираните ефекти за дадена страна отчитат културни и институционални различия и други специфични за страната ненаблюдаеми влияния върху часовете труд. Сред променливите, включени в  $x$ , авторите причисляват например степента на включеност в синдикати (англ. union density) – за да се уловят възможни изменящи се с времето институционални влияния, реален брутен вътрешен продукт на глава от населението (за да се отчетат възможни влияния на нивото на дохода върху предпочитанията относно потреблението и свободното време) и реални заплати в производството (англ. real manufacturing wages) – за да се уловят конвенционални ефекти на предлагането на труд. Последните две са изразени в общи единици с преобразувания по отношение на паритета на покупателната сила. Понеже часовете труд се изменят циклично, по-скоро в отговор на промени в търсенето на труд, отколкото вследствие на индивидуални решения за предлагане на труд, е включен и измерител на общата безработица. Годишните фиксирани ефекти са включени в модела, за да отразят възможни влияния на промени в предпочитанията (или други детерминанти на работните часове), например разпространението на "пост-материалистични ценности".

Изчисленията с всички предложени измерители на неравенството показват значими позитивни ефекти на неравенството върху часовете труд, като при това ефектите са големи. Промяна в стандартното отклонение в отношението на 90-тия към 50-тия перцентил, Джини коефициента и Тейл индекса е свързано с прогнозно увеличение на часовете труд съответно с 3,4%, 2,2% и 1,8%. Това означава, че разликата в отношението на перцентилите в САЩ и Швеция обяснява 59% от разликата между часовете труд в двете страни.

Очаквано, членството в синдикати има голям и статистически значим отрицателен коефициент. Специфичните за държавите ефекти във всички уравнения показват значителни различия между страните поради идиосинкратични влияния на непроменливи във времето културни, институционални и други различия, които не са корелирани с регресорите. Швеция и Норвегия си приличат по кратката работна седмица, докато англоезичните държави се отличават с големия брой работни часове, които са тяхна обща характеристика. Разликата в работните часове поради специфични за страните ефекти е около 295 часа на година (Bowles, Park, 2005).

Фактът, че неравенството обяснява броя на работните часове в модела, е съвместим с концепцията за т.нар. Вебленови ефекти, но съществуват и алтернативни хипотези. Например Бел и Фриман (Bell, Freeman, 2001) твър-

дят, че неравенството е причина за по-дълго работно време, защото служителите, които работят повече часове, се издигат до по-високи персентили на доходното разпределение на работното място, а ефектът върху доходите им на това израстване е толкова по-голям, колкото по-неравно е разпределението на размера на заплатите. Двамата автори предлагат убедителни свидетелства за този ефект: в САЩ и Германия неравенството в заплатите в определени професии и сектори е корелирано положително с работните часове на служителите, работещи по 35 часа на седмица и повече (Bowles, Park, 2005).

В действителност емпиричното отграничаване на този стимулиращ ефект на неравенството от Вебленовите ефекти може да се окаже невъзможно и най-вероятно двата феномена се проявят едновременно. Освен това Бел (Bell, 1998) установява, че чернокожите работници в САЩ през 1990 г. реагират с промяна в работните си часове много по-силно на изменения в неравенството само между чернокожи. Бел предлага обяснението, че за чернокожите разпределението на заплатите само между чернокожи е много по-съществен ориентир за допълнителния очакван доход от по-дългите часове труд (но уточнява, че не е лесно да се обясни, защо това би било така). По-пестеливото обяснение би било, че релевантната референтна група за чернокожите работници са другите чернокожи работници и реакцията им на неравенството помежду им е по същество Вебленов ефект.

За да се провери емпирично доминацията на Вебленовия над стимулния ефект от неравенството, Боулс и Парк предлагат използването на измерители на неравенството, които не могат да бъдат логически свързани със стимули за повече труд. Два показателя отговарят на това условие. Предишно изследване на Парк (Park, 2004) показва, че ковариацията на участието на жените на пазара на труда с неравенството на доходите на мъжете не може да се дължи на стимулен ефект, освен ако не приемем по някаква причина, че е по-вероятно за мъж, чиято жена работи, да получи повишение.

Второ, най-удачната мярка за неравенство от гледна точка на стимулния ефект би била неравенството в рамките на фирмата или на отрасъла, това, което използват Бел и Фриман. Ако работниците инвестират повече часове труд, за да впечатлят своя работодател, структурата на възнагражденията в конкретната фирма е тази, която предоставя видимите стимули за такова поведение, а не нивото на неравенство в другите фирми, а още по-малко разликата в средното заплащане между фирмите (работодателите по правило не знаят колко часове допълнително работят служителите на другите фирми). Индексът на Тейл за средните междуотраслови разлики в заплатите дава възможност за подобна проверка. Фактът, че този измерител на неравенството обяснява добре количеството на работните часове, показва че обяснението с помощта на Вебленовите ефекти в действителност улавя



причинно-следствените отношения, проявяващи се в случая, тъй като тук не може да става дума за стимулни ефекти като при Бел и Фриман.

Боулс и Парк подкрепят идеята за въвеждане на прогресивно данъчно облагане на потреблението за ефективно ограничаване на външните ефекти от показното потребление на богатите – в противовес на плоския данък, налаган в случаите на симетрични външни ефекти от потреблението.

*Моделът на Кларк и Освалд*

В свое изследване от 1996 г. Кларк и Освалд (Clark, Oswald, 1996) тестват хипотезата, че полезността зависи от относителния размер на дохода спрямо някакво сравнително равнище (срв. със Седларски 2015; 2014). Като използват данни за 5 000 английски работници, те достигат до следните главни заключения. Първо, заявяваните от работниците нива за задоволство се намират в обратна зависимост от равнището на заплатите, което използват за сравнение. Второ, при поддържане на променливата на дохода постоянна, нивата на задоволеност намаляват силно с повишаване на равнището на образование.

Една от най-интересните и перспективни в изследователско отношение идеи в социалните науки е, че щастието зависи от относителния доход. Въпреки че терминологията се различава, обща тема в психологията, социологията и управленските науки е наличието на референтно равнище на дохода, спрямо което индивидите сравняват своя доход. Когато възнаграждението на даден индивид спаднат под неговото референтно равнище, той се чувства относително беден (англ. *relatively deprived*) и е по-малко щастлив.

*Теорията за относителната бедност* (англ. *relative deprivation theory*) все още не е напълно утвърдена част от конвенционалната икономическа теория, може би поради факта, че икономистите традиционно изхождат от допускането, че полезността зависи единствено от абсолютния доход. Въпреки това на темата са посветени влиятелни статии и монографии. Редица автори са на мнение, че някои от най-общоприетите идеи в областта на икономическата политика биха били преобърнати, ако в действителност относителният, а не абсолютният доход е от значение в едно стопанство. Например подкрепата за прогресивно данъчно облагане би нараснала. Акерлоф и Йелън (Akerlof, Yellen, 1990) твърдят, че принудителната безработица и други макроикономически феномени също могат да бъдат обяснени алтернативно по този начин. Въпреки това липсата на емпирични доказателства, освен такива, които повечето икономисти разглеждат като непреки, оставят теорията на относителната бедност в периферията на икономическите изследвания (Clark, Oswald, 1996).

Целта на статията на Кларк и Освалд е да предостави проверка на теорията, че щастието зависи от сравнителното ниво на дохода. Използват се данни от случайна извадка от работници, на които е зададен въпроса кол-



ко доволни се чувстват от своята работа. Масивът от данни, следователно, представя субективни, декларирани от самите респонденти, равнища на задоволеност. Използването на такъв тип данни едва наскоро намира мястото в икономическите изследвания, но са основата на огромна емпирична литература в социалната психология. Статията комбинира статистиката за тези нива на задоволеност с данни за референтните доходи, изчислени чрез модел на доходите, който от своя страна е разпространен в икономическия анализ, но е непознат в психологическата литература.

Един от първите значими и изненадващи резултати на изследването на Кларк и Освалд е, че заявяваните от работниците нива на благосъстояние са в най-добрия случай съвсем слабо корелирани с абсолютния размер на дохода, взет сам за себе си. За сметка на това различните измерители на референтния за работниците доход са силно отрицателно корелирани със заявените равнища на щастието им. Колкото се отнася до резултата, че равнището на образование е обратно-пропорционално на нивата на заявено благополучие, той може да се дължи на разминаването между очаквания и действителност, тъй като образованието повишава очакванията за доходите.

Стандартният икономически модел – който може да се намери във всеки учебник по микроикономика – на благосъстоянието на работника би изглеждал по следния начин:

$$u = u(y, h, \underline{i}, \underline{j}),$$

Където  $y$  е доходът,  $h$  са часовете труд, а  $\underline{i}$  и  $\underline{j}$  са съответно набори от индивидуални параметри и параметри на работно място. Ползността се увеличава с нарастване на дохода и намалява с увеличаване на часовете труд.

От друга страна, уравнение, което е по-близко до теоретичните модели в учебниците по социална психология би изглеждало така:

$$u = u(y, y^*, h, \underline{i}, \underline{j})$$

Тук ползността намалява с увеличаването на референтното равнище на дохода  $y^*$ . По този начин се улавят ефектите на относителна бедност, завист, ревност или неравенство.

Независимо от постулатите на конвенционалната икономическа теория в реалния свят сравнението има значение за индивидуалните функции на ползност. Това води до важни заключения. В свят на непрекъснати сравнения непременното търсене на икономически растеж като средство за постигане на повече щастие е поставено под въпрос. Оптималните данъчни политики следва да бъдат преосмислени, тъй като индивидите с високи доходи оказват отрицателни външни ефекти над останалите (срв. с Frank, 2007; Се-

дларски, 2014). По аналогичен начин заплатите в отделна фирма се очаква да не се различават силно помежду си, ако се наблюдават негативни ефекти от сравнението между работниците във фирмата, както и заплатите биха единствено нараствали, ако служителите сравняват настоящите си възна-граждения с предишните. Нещо повече, тъй като при това положение пред-почитанията са взаимосвързани, стандартните резултати за оптималност в пазарната икономика могат повече да не са в сила (Clark, Oswald, 1996).

След основополагащата работа на Ийстърлин (Easterlin, 1973) върху относителния доход и субективното благосъстояние в икономическата ли-тература все пак се увеличават разработките, посветени на влиянието на сравненията между получаваните от различни хора доходи върху щастието. Повечето от изследванията върху сравнителните доходи и житейското удо-влетворение се провеждат в развитите икономики заради по-голямата налична данни. Тъй като все по-голям брой допитвания и в развиващите се стра-ни вече включват въпроси за субективното благосъстояние, а и интересът у изследователите расте, започват да се появяват разработки по темата и в развиващите се стопанства.

#### *Социалното сравнение в общества с различна степен на развитие*

В своя статия Думлудаг (Dumludag, 2014) търси отговори на въпросите, дали сравнението на доходите има еднакво значение на различните равнища на развитие на икономиките и дали това сравнение се осъществява по един и същ начин. Той се опитва да открие разликите в декларираното субектив-но житейско удовлетворение и връзката му със сравнението на доходите в развитите и развиващите се страни. Тъй като преходните икономики се различават по доход на глава от населението, социоекономически фактори и политическа среда, подобни резултати за сравнението на доходите биха допринесли за развитието на дискусиата в икономическата наука относно значението на относителния социален статус за съвкупната полезност. Ав-торът използва данни от проучването "Живот в преход II" (Life in Transition Survey II), проведено през 2010 г. съвместно от Европейската банка за въз-становяване и развитие и Световната банка. Първото издание на проучва-нето е проведено през 2006 г. и включва 28 страни в преход, докато второто включва 29 страни в преход и 5 западноевропейски държави.

Студията на Думлудаг включва две различни спецификации на доход-ното сравнение: локални сравнения (оценка на условията на живот в срав-нение с тези на родителите, когато са били на същата възраст, преценка на това дали семейството живее по-добре или по-зле сега в сравнение с преди 4 години) и влиянието на самооценката (за миналото, настоящето и бъдеще-то) по отношение на икономическата доходна стълбица.

Иконометричните резултати разкриват, че неблагоприятните сравнения (надолу) имат отрицателен ефект върху житейското удовлетворение, до-

като положителните сравнения имат позитивна роля за удовлетворението предимно в развиващите се страни, като това отношение е асиметрично. Недостигането на дадена отправна стойност има по-голямо психологическо значение за субективното благосъстояние, отколкото надминаването ѝ (Dumludag, 2014).

Оказва се, че в развитите страни положителните сравнения (индивидите се чувстват по-добре в икономическо отношение – за миналото, настоящето и бъдещето са убедени, че живеят по-добре от родителите си и вярват, че стандартът на живот на домакинството се е подобрил) не са статистически значими за определянето на стойностите на житейското удовлетворение. Този резултат е в съзвучие със строгата версия на подхода на сравнителния доход, според която сравненията "надолу" (с долните нива на статусната стълбица) не водят до увеличение на личното щастие.

За развитите страни обаче, преценката на индивидите, че са под петото стъпало на социоикономическата стълбица в настоящето и очакването им да бъдат там и в бъдеще е статистически значима и това отрицателно сравнение има негативен ефект върху възприеманото житейско удовлетворение. По подобен начин при въпросите за сравнение с родителите и предишния жизнения стандарт на домакинството само отрицателните сравнения са статистически значими, като най-голямо негативно влияние има констатацията, че домакинството живее по-зле от преди (Dumludag, 2014).

За разлика от развитите страни, в страните в преход и отрицателните, и положителните сравнения са статистически значими. Заявяването на позиция над 5 на социоикономическата стълбица (в настоящето и по отношение на очакването за бъдещето) има положително влияние върху удовлетворението и обратно. Подобно на общото позициониране в обществото, и положителните, и отрицателните локални сравнения също са статистически значими в страните в преход. Чувството, че живеят по-добре от родителите си или че домакинствата им живеят по-добре от преди 4 години има положително влияние върху удовлетвореността на индивидите и обратно.

Някои от резултатите са в съзвучие с подхода на Дюзенбери и показват асиметрия между влиянието на променливите за сравнение. С изключение на сравнението с родителите, непостигането на дадена лична референтна стойност от индивида има по-силен ефект, отколкото надминаването ѝ. Отрицателните сравнения имат по-голямо (негативно) влияние върху удовлетворението, отколкото е позитивният ефект от положителните.

Различията в резултатите за развитите и развиващите се страни поставят въпроса за наличие на праг в нивото на икономическо развитие, след който положителните сравнения не играят роля за субективното благосъстояние. Подобен въпрос относно прага на икономически растеж, след който полезността не расте, е поставян също от Ричард Лаярд и други икономисти във

вързка с ефекта на дохода или потреблението върху житейското удовлетворение. "Ако сравняваме държавите, няма свидетелства, че по-богатите страни са по-щастливи от по-бедните; щом една страна достигне [годишен] доход от над 15 000 долара на глава от населението, равнището на щастието в нея изглежда става независимо от дохода на глава от населението" (Layard, 2005). Статистиките за житейското удовлетворение в проучването "Живот в преход" потвърждават, че средното житейско удовлетворение е по-високо за развитите икономики, отколкото за страните в преход. Ако разделим страните в преход на две групи – от една страна Централна, Източна и Югоизточна Европа и бившите републики на Съветския съюз от друга, средната удовлетвореност от живота е по-висока в първата в сравнение с втората група.

Едно от възможните обяснения на подобни резултати е, че на по-ниски нива на икономическо развитие очаквано доходът и потреблението имат по-голямо влияние, но когато обществото достигне определен праг на развитие, икономическите придобивки започват да имат намаляваща възвръщаемост по отношение на субективното благосъстояние. Изследването на Думлудаг показва също, че личните нива на потребление/доход имат по-голямо значение за декларираното благосъстояние на индивидите, които се позиционират под петото стъпало на социоикономическата стълба. Особеното тук е, че ниският доход е субективно деклариран от участниците в проучването, а не е базиран на обективни измерители (Dumludag, 2014).

Когато се изследва взаимодействието на различните групи сравнителните величини, резултатите за развитите икономики показват, че противоположните състояния – стъпало над 5 на общественоикономическата стълбица, но сравнително по-лош живот на домакинството от преди 4 години – са статистически значими с отрицателен знак за субективното благосъстояние. Влиянието на отрицателното сравнение с миналото надвишава това на високия социален ранг. Освен това регресионните коефициенти се отличават с асиметричност: комбинацията от положителни сравнения и в двете групи (обществени и локални) е с много по-слаб ефект от комбинацията от отрицателни сравнения в двете групи. За развитите страни самопозиционирането на по-долно от петото обществено стъпало, съчетано с повишаване на стандарта на домакинството е статистически незначимо.

За страните в преход ефектът от сравнението с предишния стандарт на живот на домакинството доминира общото социално сравнение, при сравнението с родителите обаче, ситуацията е обратна – знакът на ефекта върху благосъстоянието се определя от мястото на социалната стълбица, независимо дали сравнението с родителите е благоприятно или неблагоприятно. Комбинацията от две негативни сравнения в различните групи променливи отново е много по-силно статистически значима от комбинацията от две

положителни сравнения. При контролиране на променливата за пола на участниците в допитването се установява особеността, че при жените най-силно влияние върху субективното благосъстояние има настоящата позиция под петото стъпало на социоекономическата стълбица, като очакванията в бъдеще да бъдат над петото стъпало са статистически незначими. За мъжете най-силно влияние оказва негативното сравнение с миналия стандарт на живот на домакинството (Dumludag, 2014).

## Заклучение

Тъй като социалният статус по необходимост е относителен и печалбата на статус за една личност се явява загуба на статус за друга, статусното съревнование може да доведе до полагане на свръхусилия, когато всички се опитват да се изкачат по социалната стълбица, без това да води до каквато и да е промяна в относителните позиции (срв. с Frank, 2007; Седларски, 2014a; 2015). От друга страна, статусният мотив може да допринесе за ефективността или растежа, ако нивото на полаганите усилия или инвестициите и в човешки капитал е под оптималното. Готовността да се плаща за статус вероятно нараства с богатството. Ето защо разпределението на богатството влияе върху силата на ефекта от стремежа към статус над икономическите резултати (Weiss, Fershtman, 1998).

Устойчивостта на пазарните икономики днес се крепи не само върху оптималното функциониране на институциите на пазара, но все повече и на психологическата склонност да се търси бляскавия свят на свръхзадоволеността и статуса чрез достъпа до позиционни блага и "звездни" възможности. За щастие през последните десетилетия икономистите все по-ясно осъзнават важността на принципните положения в човешката социална психология за стопанския ред, а възникващата понастоящем политическа икономия на статуса се нарежда сред най-перспективните полета на съвременния икономически анализ.

## Бележки:

[1] "За мнозинството от хората в дадена съвременна общност непосредствената основа на разходите, надвишаващи нужното за телесното им удобство, не е съзнателното усилие да превъзхождат останалите във видимото си потребление, а по-скоро да достигнат конвенционалната норма на порядъчност по отношение на количеството и качеството на потребяваните от тях стоки. Това желание не е водено от неизменен стандарт, който трябва да бъде достигнат и по отношение на който отсъстват мотиви да се стремим да надскочим. Тъкмо напротив, той е гъвкав и

неопределимо разширим – в случай, че има достатъчно време за привикване към нарастването на паричните възможности, а също към новата, завишена скала на разходите, която следва от това нарастване (Веблен, [1899] 2016, с.85).

### *Референции:*

Веблен, Т., ([1899] 2016), Теория на безделната класа, Изд. Изток-Запад, София. Превод от Veblen, T., (1899), *The Theory of the Leisure Class. An Economic Study of Institutions*, MacMillan, New York.

(Veblen, T., [1899] 2016, *Teoria na bezdelnata klasa*, Izd. Iztok-Zapad, Sofia. Prevod ot Veblen, T., 1899, *The Theory of the Leisure Class. An Economic Study of Institutions*, MacMillan, New York)

Седларски, Т., (2015), Статусна икономика, институционален дизайн и икономическа политика, *Икономическа мисъл*, 4/2015, с.3-22.

(Sedlarski, T., 2015, *Statusna ikonomika, institutsionalen dizayn i ikonomicheska politika*, *Ikonomicheska misal*, 4/2015, s. 3-22).

Седларски, Т., (2014), Интегриране на социалния статус в икономическата теория: статусната икономика на Робърт Франк, *Икономически и социални алтернативи*, 4/2014, с.117-134

(Sedlarski, T., 2014, *Integrirane na sotsialnia status v ikonomicheskata teoria: statusnata ikonomika na Robart Frank*, *Ikonomicheski i sotsialni alternativi*, 4/2014, s.117-134).

Akerlof, G., Yellen, J., (1990), *The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment*, *Quarterly Journal of Economics*, CV (1990): 255-283.

Bell, L., (1998), *Differences in Work Hours and Hours Preferences by Race in the U.S*, *Review of Social Economy*, vol.56(4), pp. 481-501.

Bell, L., Freeman, R., (2001), *The incentive for working hard: explaining hours worked differences in the US and Germany*, *Labour Economics*, vol. 8(2), pp. 181-202.

Bowles, S., Park, Y., (2005), *Emulation, Inequality, and Work Hours: Was Thorsten Veblen Right?*, *The Economic Journal*, 115 (November), F397-F412.

Clark, A.E., Oswald, A., (1996), *Satisfaction and Comparison Income*, *Journal of Public Economics*, vol. 61(3), pp. 359–81.

Dumludag, D., (2014), *Satisfaction and Comparison Income in Transition and Developed Economies*, *International Review of Economics*, 61(2), pp. 127-152.

Easterlin, R., (1973), *Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence*, in: *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*, Melvin, P. / Reder, D. (Eds.). Palo Alto, Calif.: Stanford University Press.

- 
- Frank, R. H., (2007), *Falling Behind: How Rising Inequality Harms the Middle Class*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Layard, R., (2005), *Happiness. Lessons from a new science*. Penguin Books, New York.
- Neumark, D., Postlewaite, A., (1998), Relative income concerns and the rise in married women's employment, *Journal of Public Economics*, 70, pp. 157-183.
- Park, Yong-jin (2004), Veblen Effects on Labour Supply: Male earnings inequality increases women's labour force participation, Department of Economics, Connecticut College.
- Schor, J., (1998), *The Overspent American: Upscaling, Downshifting, and the New Consumer*, Basic Books, New York.
- Weiss, Y., Fershtman, C., (1998), Social Status and Economic Performance: A Survey, *European Economic Review*, 42(1998), pp. 801-820.
- Williamson, O. E., (1979), Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, *Journal of Law and Economics*, 22/2 (October 1979), pp. 233-261.



## **ИКОНОМИКА И СОЦИАЛЕН СТАТУС: МЕТОДИ ЗА ЕМПИРИЧНО УСТАНОВЯВАНЕ НА СТАТУСНИТЕ ЕФЕКТИ ПО ОТНОШЕНИЕ НА УДОВЛЕТВОРЕНОСТТА ОТ ДОХОДА**

### **Резюме**

Статията онагледява методите за емпирично установяване на ефектите от социално статусното сравнение върху удовлетвореността от материалния стандарт на живот. Възможността за емпирична проверка на хипотезите относно влиянието на социалния статус върху стопанското поведение проправя пътя за включването на статуса в съвременния конвенционален икономически анализ.

**Ключови думи:** социален статус, Вебленови ефекти, относителна бедност, субективно благосъстояние

**JEL:** B59, D91

---

## **ECONOMY AND SOCIAL STATUS: METHODS FOR EMPIRICALLY DETERMINING STATUS EFFECTS ON RATIO SATISFACTION OF INCOME**

Teodor Sedlarski\*

### **Abstract**

This article summarizes the empirical study methods of the social status comparisons effects on subjective material well-being. The possibility to empirically check hypotheses about the impact of social status on economic behavior enables the inclusion of status into modern mainstream economic analysis.

**Key words:** social status, Veblen effects, relative deprivation, subjective well-being

**JEL:** B59, D91

---

\* Teodor Sedlarski, PhD, Assoc. Prof., Department of Economics, UNWE/Sofia University, Department of Economics, email: sedlarski@feb.uni-sofia.bg