

На 15 и 16 ноември 2018 г. в Университета за национално и световно стопанство се проведе Международна научна конференция на тема „Икономически предизвикателства: развитие, благосъстояние, интеграция“. Конференцията беше организирана съвместно от Стопанския факултет на Софийския университет „Св. Климент Охридски“ и катедра „Икономикс“ на УНСС и отбеляза 70-годишнината от създаването на катедра „Икономикс“ („Политическа икономия“) в УНСС. Тази конференция продължи традицията, като вече за четвърти пореден път преподавателите от двата университета открояват актуалните икономически предизвикателства и съсредоточават вниманието на научната общност върху най-важните им конкретни проявления и аспекти.

On November 15 and 16, 2018 at the University of National and World Economy the joint scientific conference was held on „Economic and Management Challenges and Policies: Development, Welfare, Integration“. The conference was co-organized by the Faculty of Economics and Business Administration at Sofia University St. Kliment Ohridski and the Department of Economics at the University of National and World Economy – Sofia. It marked the 70-year-anniversary of the Department of Economics (formerly „Political Economy“) at UNWE. The forum continued the tradition of joint scientific conferences and was the fourth research event, at which academics from both universities focus on the current economic challenges and direct the attention of the national research community on the most important implications and aspects of those economic topics.



**ИКОНОМИЧЕСКИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА:  
РАЗВИТИЕ, БЛАГОСЪСТОЯНИЕ, ИНТЕГРАЦИЯ**

2019



Софийски университет  
„Св. Климент Охридски“,  
Стопански факултет



Катедра „Икономикс“  
Университет за национално  
и световно стопанство – София

Съвместна научна конференция  
на Стопанския факултет  
на Софийския университет „Св. Климент Охридски“  
и катедра „Икономикс“ на УНСС

**ИКОНОМИЧЕСКИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА:  
РАЗВИТИЕ, БЛАГОСЪСТОЯНИЕ, ИНТЕГРАЦИЯ**

Ноември, 2018

Joint Scientific Conference of  
the Faculty of Economics and Business Administration  
at Sofia University St. Kliment Ohridski  
and the Department of Economics at the University  
of National and World Economy – Sofia

**ECONOMIC AND MANAGEMENT CHALLENGES  
AND POLICIES:  
DEVELOPMENT, WELFARE, INTEGRATION**

November, 2018

**СБОРНИК С ДОКЛАДИ**

Софийски университет „Св. Климент Охридски“  
Стопански факултет

**ИКОНОМИЧЕСКИ  
ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА: РАЗВИТИЕ,  
БЛАГОСЪСТОЯНИЕ, ИНТЕГРАЦИЯ**

**ECONOMIC AND MANAGEMENT  
CHALLENGES AND POLICIES:  
DEVELOPMENT, WELFARE,  
INTEGRATION**

**Сборник с доклади**

**Университетско издателство „Св. Климент Охридски“  
София, 2019**

**Икономически и управленски предизвикателства и политики:  
Развитие, благосъстояние, интеграция**

Съвместна научна конференция на катедра „Икономикс“ на УНСС и Стопанския факултет на Софийския университет „Св. Климент Охридски“

**Economic and Management Challenges and Policies: Development,  
Welfare, Integration**

Joint Scientific Conference of the Department of Economics at the University of National and World Economy – Sofia and the Faculty of Economics and Business Administration at Sofia University St. Kliment Ohridski

**Редакционна колегия:**

проф. д.ик.н. Стати Статев  
проф. д.ик.н. Румен Гечев  
проф. д.ик.н. Георги Чобанов  
доц. д-р Теодор Седларски  
доц. д-р Стела Ралева  
доц. д-р Вера Пиримова  
доц. д-р Екатерина Сотирова  
доц. д-р Мария Марикина

**Всички права са запазени!** Не се разрешават копиране, възпроизвеждане и разпространение на книги или части от тях по какъвто и да е начин без писменото разрешение на Университетското издателство „Св. Климент Охридски“.

Издателството не носи отговорност за съдържанието и стила на изложение на авторите.

Авторите носят пълна отговорност за оригиналността на произведението, както и за грешки, допуснати по тяхна вина.

**Колектив**

© 2019 Университетско издателство „Св. Климент Охридски“

ISBN 978-954-07-4727-9

# ПОЛИТИЧЕСКА ИКОНОМИЯ НА СОЦИАЛНИЯ СТАТУС: СТАТУСНОТО СЪРЕВНОВАНИЕ КАТО ДВИГАТЕЛ НА ПАЗАРНАТА СОЦИОИКОНОМИЧЕСКА СИСТЕМА

доц. д-р Теодор Седларски  
Софийски университет „Св. Климент Охридски“  
Стопански факултет, Катедра Икономика

## POLITICAL ECONOMY OF SOCIAL STATUS: STATUS COMPETITION AS DRIVER OF THE CURRENT MARKET- BASED SOCIO-ECONOMIC SYSTEM

Assoc. prof., PhD Teodor Sedlarski  
Department of Economics, Faculty of Economics and Business Administration,  
Sofia University St. Kliment Ohridski”

### Abstract

*This conference paper elaborates on the social status competition as one of the main driving forces behind the contemporary socio-economic system based on market organization of the social interactions. Analyzed is the role of the so-called Veblen effects on the individual allocation of time between work and leisure, the significance of relative income and conspicuous consumption for the subjective well-being, the inequality and the rising consumption expectations. Summarized are empirical approaches in the literature to study the effects of relative deprivation. The newly forming research field of the political economy of social status offers promising insights into the fundamental questions of economic science to complement orthodox axioms about human behavior in economics.*

### Резюме

*Докладът анализира съревнованието за социален статус като една от основните движещи сили зад съвременната социалноикономическа система, основана на пазарна организация на човешките взаимодействия. Изследвана е ролята на т.нар. Вебленови ефекти върху индивидуалното разпределение на времето между работа и почивка, значението на относителния доход и показното потребление за субективното благосъстояние, неравенството и растящите очаквания относно потреблението. Обобщено са представени емпирични подходи в литературата за анализ на ефектите от относителната нищета. Новоформиращото се изследователско направление на политическата икономия на социалния статус предлага обещаващи отговори на основни въпроси на икономическата наука, които допълват стандартните аксиоми за икономическото поведение.*

**Ключови думи:** социален статус, показно потребление, Вебленови ефекти, относителен доход, Теория на относителната нищета, сигнализиране, неравенство.

**Key words:** Social status, Conspicuous consumption, Veblen effects, Relative income, Relative deprivation theory, signaling, inequality.

## Въведение. „Вебленови ефекти“

Една от забележимите особености на съвременните общества е, че представителите на групите със средни и дори ниски доходи участват в т.нар. „Вебленова“ свръхконсумация на статусни блага (вж. Веблен, [1899] 2016) и са готови да приемат варианти на заетост, които носят възможности за по-големи доходи, но при по-голям кариерен риск. Съответните пазари за заетост се отличават със състезателна динамика, водеща от една страна до по-голяма опасност от провал, а от друга до налагането на високоплатени и видими сред много широка аудитория професионални звезди. Прекаленото показно потребление, което преди е било характерно за представителите на горните социални съсловия, сега се споделя от средната класа и дори нископлатените работници. Утвърждава се феноменът на потреблението за поддържане на определен жизнен стил (англ. *lifestyle consumption*) (Earl, 1986). Свръхпотреблението не само повишава обема на съвкупното търсене, но увеличава продажбите на стоки и услуги с високи цени. Сред множеството скъпи потребителски блага, сигнализиращи относително богатство днес, са скъпи часовници, летни ваканции на екзотични места, маркови дрехи, луксозни ресторанти, които допринасят за демонстрират различен жизнен стил в сравнение с обикновените възможности за пазаруване. Описаното от Веблен в прехода между XIX и XX век показно потребление се свързва със самооценката на индивидите. Той твърди, че с невъзможността да се потребява са свързани чувства на малоченност и безчестие (вж. Veblen, [1899] 2016, с.74; срв. с Frank 1985; 1999; Koutsubinas, 2015, с.1-2). Разпространението на показното потребление днес се дължи и на обективни икономически фактори като бързото развитие и либерализацията на кредитната система и нарастването на доходите на различни групи професионалисти като зъболекари, адвокати, актьори, медийни специалисти, консултанти, спортисти и др.

Днешното нарастване на доходите на определени групи от населението е причинено в голяма степен от факта, че пазарите приписват значителна стойност на услугите на силно видими участници с върхови постижения, т.е. на големите звезди в отделни сфери (срв. със Седларски, 2019). Но пазарите, които „произвеждат“ известни и високоплатени звезди се различават в характеристиките си от пазарите в традиционните неокласически икономически модели. Високата видимост дава възможност на върховите участници да реализират много по-високи доходи спрямо компенсацията за работата им или действителния им пределен принос. Броят на високоплатените работници се увеличава бързо през последните години, ма-

кар възнагражденията в администрацията и управлението (т.нар. на англ. white-collar jobs) да нарастват в общ план само колкото да компенсират инфлацията. През 2002 г. размерът на годишния доход в САЩ на принадлежащите към най-високия един процент от населението в доходно отношение е 286 000 долара. По данни на американската агенция за приходите (US Internal Revenue Service) през 2011 г. този размер е вече 506 000 долара (Koutsubinas, 2015, с.2-3).

Предпочитанията към определени стилове на живот играят в съвременното общество основна роля при потреблението на статусни блага. Тези предпочитания се формират чрез поведенчески механизми на пазара на популярната култура. На него се търсят и предлагат книги, списания, филми, концерти, спортни събития, електронни устройства, телевизионни програми и съдържание в различни други медийни форми. Ценността им се определя именно от това, че изграждат вкусовете по отношение на дадени стилове на живот и съответно обозначават кои стоки и услуги са статусни блага. Процесът по формирането на предпочитания у пазарните участници протича по пътя на индивидуално интернализиране, включващо валидация на нужди като себевъзприятие (англ. self-perception) и собствена ценност (англ. self-worth). Други психологически фактори като инстинктът за защита на собствената територия (срв. с Попов, Седларски, 2012, с.35-68) също могат да бъдат използвани в обяснението на засилващата се социална надпревара и стремежът да не се изостава от останалите (англ. keep up with the Joneses) (Koutsubinas, 2015, с.4; 85).

Очевидно някои поведенчески особености на статусните или позиционните пазари ги отличават от неокласическата парадигма на рационалния избор в микроикономическата теория. Тези пазари са силно повлияни от действията на елитни групи. Групите могат да се състоят от големи звезди, които са популярни и често са възприемани като модели за подражание, получават значителни хонорари, предлагат висококачествени услуги в рамките на своите професии или са известни личности от медиите. Поведението, демонстрирано от елитните групи бива имитирано най-напред от потребители със значителни финансови възможности. То създава статусни ориентири за потребителите от по-нискодоходните групи. Концепцията за статусните пазари в този смисъл разширява икономическия анализ със социалнопсихологическото измерение на формирането на предпочитанията. Статусните пазари включват в себе си повече от само купуването и продаването на статусни блага. Това мултиплициране на предпочитанията се дължи на влиянието на поведенческите фактори, на медийната видимост на големите звезди, на имитиращото поведение на горните прослойки на

обществото и накрая на групите с по-ниски доходи. От страната на търсенето социалното състезание за статус на позиционните пазари се изразява в потреблението на отличаващи от останалите стоки и услуги, а от страната на предлагането – в готовността за участие на състезателни пазари на заетост, отличаващи се с висок риск, които водят до ясно изразени победители в лицето на големите професионални звезди и знаменитости. Социалната *видимост* е основната отличителна черта на поведението на статусните пазари (Koutsubinas, 2015, с.4-5; 7).

Действието на този тип пазари има ясно изразени негативни икономически, социални и психологически последствия по няколко причини. Първо то води до разхищение на ресурси за непрекъсната статусна надпревара, вследствие на която числото разпределение в различните нива на социалната йерархия остава непроменено (винаги 1 % от обществото ще бъдат най-богати) или – подобно на съревнованието във въоръжаването – относителната позиция на участниците не се изменя въпреки изразходваните значителни ресурси, които е можело да бъдат употребени за алтернативни цели. Развиват се все по-високи индивидуални *очаквания* за живота на фона на влошаващата се вероятност за постигане на върхови резултати заради по-голямата несигурност, причинена от увеличаващия се брой участници в статусната надпревара, и комплексността на средата. Разочарованието от непостигането на големите очаквания нанася удар върху самочувствието и увереността на икономическите субекти (срв. с Frank, 2004; Седларски, 2014б; 2015; Koutsubinas, 2015, с.56). Второ действието на статусните пазари увеличава свръхпропорционално тежестта за индивидите със средни и ниски доходи, които имат ограничени финансови възможности, но са възприели стандарта на звездите като еталон (нивата на задлъжняване, за да догонват желаните материален статус, са относително много по-големи спрямо доходите, достъпът до информация е по-ограничен, а оттам и неправилните високорискови избори на занятие, от което се очаква бързо забогатяване, са по-вероятни; стремежът към показно потребление на маркови стоки отклонява значителни ресурси от по-належащи потребности и може да доведе до влошаване на качеството на храната, здравето и образоваността на по-бедните слоеве; стремежът към демонстриране на стандарт като на богатите често води до отклоняване от трудовата етика и традиционни поведенчески норми с цел използване на всяка възможност за бързо забогатяване). Тъй като на големите пазари хората нямат информация за броя на конкурентите си, нито могат да се сдобият на ниска цена с информация за техните относителни силни и слаби страни, те обикновено надценяват своите способности и късмета

си в статусната надпревара и поемат повече рискове (срв. със Седларски, Димитрова, 2014; Седларски, Георгиева, 2018). Подобен ефект има и високата видимост на супер звездите и култивацията на свръхамбициозни желаниа. Трето, разтваря се пропастта между доходите и възможностите за потребление на най-горния слой в обществото и всички останали групи. Ефектът е все по-голямо неравенство, негативен психологически ефект от възприеманото сравнително изоставане (срв. с Schwartz, 1994; 2004) на големи групи от населението, водещо до демотивация за участие в икономическия и социалния живот със следствие дестабилизация на обществената система (радикализация) (Koutsibinas, 2015, с.6-7; 30; 43; 71; 86). Допълнителни разходи на индивидуално и обществено равнище биват причинени от все по-сложните ситуации на избор в резултат на нарастващото многообразие от жизнени стилове и богатата, които се явяват статусни за тях (срв. със Седларски, 2014а). Наред с това с агресивните примери на подражание на супер звездите на членовете на обществото се налагат модели на поведение и трудов избор, свързани с все по-големи равнища на риск, което намалява благосъстоянието на голяма част от икономическите субекти, избягващи риска<sup>1</sup>.

## Статус и стимули

Икономистите установяват отдавна, че честта и уважението са важни мотиватори на човешките действия, включително на икономическите решения. В контекста на избора на професия Адам Смит (Smith [1776], 1937, с.107) отбелязва, че „общественото възхищение, което се основава на изключителни способности... съставлява значителна част от възнаграждението за професията на лекаря; още по-голяма вероятно в юридическата професия; в поезията и във философията то съставлява почти цялото възнаграждение“. Маршал (Marshall [1890] 1962, с.19-20) добавя: „Стремелът да се спечели одобрението или да се избегне неуважението на тези около нас е стимул за действие, които често действат по еднакъв начин във всеки клас от индивиди в дадено време и място. Един професионалист или човек на изкуството например ще бъде много чувствителен към одобрението или неодобрението на останалите в същата професия и ще го е грижа малко за другите хора; и съществуват множество икономически проблеми, чието обсъждане ще бъде съвсем нереалистично, ако не наблюда-

---

<sup>1</sup> Комуникацията вътре в социалните групи обаче може да доведе като реакция или до налагането на рисковото поведение, или до консервативен обрат (Koutsibinas, 2015, с.77).



даваме посоката и не предвиждаме с точност силата на мотиви като този“. Въпреки това, икономистите започват да включват експлицитно такива фактори в анализа си едва отскоро. Тези опити могат да бъдат систематизирани в две отделни изследователски линии. Най-разпространеният подход е да се признава ролята на социалните възнаграждения и да се изследват икономическите последици. По-амбициозната програма е да се обясни кое определя социалните възнаграждения (Weiss, Fershtman, 1998; срв. със Седларски, 2019).

В своята най-абстрактна форма доминиращата в съвременната икономическа мисъл *теория за рационалния избор* е достатъчно обща, за да бъде вписано в нея на практика всяко допускане относно природата на предпочитанията, както и относно обектите, за които се дефинират предпочитанията. До скоро обаче в преобладаващите приложения на теорията – примери са моделите на потребителския избор, поведението на домакинството, трудовите пазари, макроикономиката и т.н. – се предполага, че единствените обекти на желание са индивидуално потребявани блага (и свободно време). Благосъстоянието в тези приложения на теорията за рационалния избор е функция на потребяваните количества в абсолютно изражение от тези предмети. Подобно допускане е в силен контраст с това как психолозите, социолозите, маркетинговите специалисти и изследователи в други тясно свързани дисциплини разглеждат предпочитанията. През последните десетилетия се наблюдава напредък при някои икономисти, които стават все по-склонни да допуснат нови аргументи във функцията на полезност на индивидите. Един от тези аргументи, набираш популярност в научната литература, е социалният статус (Heffetz, Frank, 2011).

Идеята, че в поведението си човешките същества често са задвижвани от стремежа към статус, не е нова. Тя може да бъде открита в най-ранните писмени извори на човечеството. Темата се повтаря непрекъснато например в поезията, художествената литература, религията и философията през хилядолетията и централна тема в западната политическа философия много преди появата на икономиката като наука. Тази идея – намерила израз в твърдението на Хобс че, „хората са непрекъснато в съревнование за чест и достойнство“ (цит. по Heffetz, Frank, 2011) – е разработвана от икономисти като Адам Смит, Маркс, Веблен, Дюзенбери (Duesenberry, 1949). В последните години социалният статус става все по-често предмет на теоретични и емпирични изследвания в икономическата литература (Heffetz, Frank, 2011).

В действителност множество от емпиричните свидетелства в литературата са съвместими с редица общи теории и предпочитанията към статуса

са само една от възможните интерпретации. Например загрижеността за статуса сам за себе си и стремежът към по-висока относителна позиция (относително потребление, сравнителен доход) са тясно свързани. Свидетелствата за стремеж към високо позициониране са съвместими с допускането за наличие на предпочитание към статус, но не го изискват непременно. Позиционните съображения са от голяма важност за икономическия анализ на човешкото поведение дори при отсъствието на загриженост за статуса. Те се проявяват например когато възприятието ни за качеството на дадено благо е определено от сравнението с нещо, което считаме за типично благо от този вид, което от своя страна зависи от това какво обикновено се консумира около нас (Frank, 2007; Hefetz, Frank, 2011).

Едно от последствията от това „припокриване на свидетелствата“ е че резултатите по темата се натрупват успоредно в различни области на научната литература – от емпиричните изследвания на щастието и дохода до експерименталните анализи на *социалните предпочитания* (англ. *social preferences*). Голяма част от теоретичните проблеми, свързани със социалния статус, в икономическата теория, следват от по-ранни модели и теории, в които статусът не е единствена или дори главна интерпретация и значимостта им не произтича от нея. Сред примерите са такива ранни “модерни” модели и проложения като данъчно облагане по Пигу, концепцията на Бюкянън и Стъбълбайн за външните ефекти (Buchanan, Stubblebine, 1962), анализът на Бекер (Becker, 1971) на дискриминацията и теорията му за социалното взаимодействие (Becker, 1974), както и моделът на Франк за позиционните блага (Frank, 1985b; срв. със Седларски, 2014a). Някои от основните теоретични заключения дори в моделите, разработени изрично да опишат ефектите от статусната надпревара, се отнасят до характеристиките ѝ, като например природата ѝ на игра с нулев резултат, с което се явяват независими от конкретната статусна интерпретация. (за обзор на някои от важните по-ранни изследвания върху статуса в научната литература извън икономиката – психологията, биологията, социологията, социалната психология, маркетинга и др. вж. Frank, 1999; Ball, Eckel, 1996; 1998, срв. с Hefetz, Frank, 2011).

Вайс и Ферштман (Weiss, Fershtman, 1998) обобщават по сполучлив начин идеите относно статуса в социологията и техните икономически последствия. След като обсъждат определенията, измерването и факторите, определящи статуса, авторите излагат систематизирано моделите на статуса и стопанските им измерения като например по отношение на заплатите и растежа (срв. с Frank, 1985a, втора глава). Описани са както равновесни, така и еволюционни модели, а статията завършва с препоръка

за събиране на повече емпирични свидетелства, които са от голяма важност за потвърждаване на интуитивното разбиране за голямото значение на загрижеността за статуса дори в сравнение с паричната възвръщаемост (вж. Heffetz, Frank, 2011).

Изследването на Вайс и Ферштман комбинира идеи и резултати от социологията и икономическата наука, вземайки под внимание обстоятелството, че икономическите решения често са оформяни от социални съображения и влияния. Те дефинират социалния статус на основата на социологическата литература и описват съществуващите методи за измерването му. Впоследствие авторите демонстрират ролята на социалния статус в икономическия анализ на спестяването и потреблението, заплатите и икономическия растеж. Систематизирани са изследванията върху равновесното определяне на статуса, включително в рамките на еволюционни модели и са изведени препоръки за по-тясно взаимодействие на изследователите социолози и икономисти (Weiss, Fershtman, 1998).

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. Социалният статус представлява ранжиране на индивиди (или групи от индивиди) в дадено общество на основата на техни качества, притежания или действия. Отделните членове на обществото могат да имат свои различни ранкинги на другите индивиди, но в действителност интересът към социалния статус като фактор, обясняващ поведението, се дължи на емпиричното наблюдение, че е налице значително съгласие сред членовете на обществото относно относителната позиция на даден индивид (или неговата „социална позиция“). Тъкмо тази съгласуваност на отделните ранкинги придава на социалния статус силата на мотивационен механизъм. 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).

Има редица характеристики на социалните награди, които ги различават от частните награди, като например парите. Обикновено при първите няма равностойна насрещна размяна. Хората изглежда се интересуват от своя ранкинг и ценността им в очите на другите, дори когато не извличат ясни икономически изгоди, както и са склонни да оказват уважение на други и да променят съответно своето поведение, без да получават пряка полза. Даден индивид може да има множество статусни ранкинги в зависимост от това с кого се свързва и от референтната група, в рамките на която бива оценяван (например в своята професия или в обществото като цяло). Социалният статус често е придобиван чрез асоцииране с определена група и е споделян от всички членове на групата, без значение на техните лични характеристики. Този аспект на колективното благо, предполага, че действията или качествата на всеки член на статусната група повлиява на социалния статус на всички останали членове. Ето защо статусните групи са заинтересовани да регулират входа и поведението на отделните членове (Weiss, Fershtman, 1998).

Защо двата вида награди – парите и статусът – съществуват успоредно и какви са отношенията помежду им? Един възможен отговор, свързан с функционалистското гледище, е, че социалните награди се използват, за да се регулират производствените и разменните дейности, когато по някаква причина (например външни ефекти или транзакционни разходи) пазарите не възникват или не функционират ефективно (вж. Седларски, 2013а, б).

Ролята на статуса при наличието на външни ефекти е добре позната. Да вземем например провеждането на изследвания, които – ако са успешни – създават ново знание, което е полезно и лесно бива възпроизведено. Ако не е възможно изключване, всеки от потенциално облагодетелстваните ще се опита да се „вози без билет“ и да не плаща на изследователя за усилията му. Но те може да са готови да отдадат на иноватора признание и уважение, които не изискват пряко прехвърляне на ресурси от тяхна страна. На иноватора тази висока оценка може да се хареса и да бъде мотивиран от нея, дори ако получи малко или нулево възнаграждение като резултат от нея. Признанието често обаче включва съвсем осезаеми предимства, особено ако изследователите се отличават в своите способности и успехът повишава вероятността от следващи успехи. В този случай успешните изследователи ще бъдат търсени и ще имат парична възвръщаемост от спо-

собностите си. Така статусът може да служи като сигнал, който е полезен на индивидуално и обществено равнище (Weiss, Fershtman, 1998).

Статусът играе важна роля в “тънки“ пазари, където индивидите срещат партньори за размяна рядко и на определена цена. В този контекст статусът е полезна публична информация, която може да бъде използвана за предсказване на поведение и резултати от взаимодействия в малки групи в дадено общество. Например експериментално е установено, че индивиди с атрибути, които се свързват с висок статус, получават лидерска позиция при изпълнението на групови дейности. В допълнение статусът може да регулира разпределението на блага, които по всеобща договореност не се разменят на пазарите, като например брачни партньори или приятелства.

Спорно в литературата е, дали статусът е коригиращ механизъм, чиято функция е да повишава ефективността. Някои разглеждат социалния статус най-вече като инструмент за ограничаване на достъпа и за налагане на модели на поведение, които спомагат за поддържането на преимуществата на привилегировани групи. Достъпът се ограничава чрез изискване членовете да упражняват скъпи на индивидуално равнище дейности като показно потребление или избягване на работа за възнаграждение (показно безделие, *noblesse oblige*). Подчинението на целите на групата е налагано чрез заплахи за изключване или остракизъм. Разбира се подобни наказания са по-ефективни, когато индивидите се интересуват от своята относителна позиция. В степента, в която богатите са загрижени (или се счита, че са загрижени) повече за статуса, възниква равновесие, в което статусните групи са разделени по богатство. Въпреки че равновесието е социално неефективно, статусът запазва своята функционална роля, тъй като обслужва колективния интерес на определена група (Weiss, Fershtman, 1998).

Концепцията за ефективност може да бъде заменена с тази за годност като движеща сила зад статусните ранжирания. Предпочитанията към социалния статус могат да се разпространяват, понеже индивидите, които се интересуват от относителната си позиция, евентуално се представят по-успешно в икономическите взаимодействия и така добиват по-голяма приспособеност и годност за оцеляване (англ. *fitness*). Въпреки, че такива индивиди, интересувачи се от статуса си, не максимизират годността си за оцеляване, те могат да се окажат с по-висока степен на такава годност в равновесието, тъй като тези, с които взаимодействат са склонни да се отнасят с благоволение към тях. В степента, в която индивидите могат да избират обществата, в които да живеят, или с кого да общуват в рамките на дадено общество, обществата, поставящи ударение върху статуса, са по-склонни да оцелеят, защото привличат както статусно ориентираните

индивиди, така и тези, които не се стремят към висока относителна позиция, но се стремят да извлекат облаги от взаимодействието с такива индивиди. Такова равновесие не е непременно социално ефективно, но може да бъде “еволюционно стабилно“ (Weiss, Fershtman, 1998).

Макс Вебер е първият, който представя статуса като важен източник на власт. Той дефинира статуса като “ефективна претенция за социално уважение в смисъла на отрицателни или положителни привилегии“ (Weber, [1922] 1978, с.305, цит. по Weiss, Fershtman, 1998). Според Вебер такива претенции се основават на стила на живот, формалното образование, наследство и престиж на упражняваната професия. Вебер счита „статусната ситуация“ (претенция за чест) и „пазарната ситуация“ (претенция за паричен доход) като две взаимно преплетени системи на възнаграждение. Парите носят статус, а статусът води до икономическа мощ. Въпреки това двете се различават съществено: „Пазарът и неговият процес не познават физически отлики: доминират го ‚функционални‘ интереси. Той не знае нищо за чест. Статусният ред означава точно обратното: стратификация по отношение на чест и жизнен стил, характерен за статусни групи като такива. Статусният ред би бил заплашен в самите си основите, ако чистото икономическо придобиване или голата икономическа мощ водят до... същата или по-голяма чест от тази, за която изконните интереси претендират за себе си“ (Weber, [1922] 1978, 936, цит. по Weiss, Fershtman, 1998).

Вебер въвежда и понятието за *статусни групи*, представляващи организации, които създават и запазват статус. Членовете на една статусна група имат близък статус в обществото като цяло на основата на общата им професия, жизнен стил или произход. Статусните групи приемат специални неписани договорености, които са целенасочено непарични (например въздържание от ръчен труд и от агресивно пазарене) и служат за изключване и поддържане на монополни привилегии. “Всяко общество, в което статусните групи играят водеща роля се ръководи в голяма степен от конвенционални правила на поведение. Така то създава икономически нерационални условия и скована свободния пазар чрез монополистични присвоявания и чрез ограничаване на свободата на придобиване на доход от индивида (Weber, [1922] 1978, с. 307, цит. по Weiss, Fershtman, 1998). От друга страна, развитието на пазарната икономика намалява статусните различия: “Всяко технологично отражение и икономическо преобразуване заплашва статусната стратификация” (Weber [1922] 1978, с.938) (Weiss, Fershtman, 1998).

Макар да е постигнато много в измерването на придобития статус, няма теория за определянето на статус, която да е общоприета от соци-

олозите. Дейвис и Мур (Davis, Moore, 1945) предлагат функционалистка теория на социалните възнаграждения. Те изхождат от постулата, че неравенството е необходимо, за да мотивира най-квалифицираните индивиди да изпълняват най-важните задачи. Тъй като изпълнението на тези задачи изисква усилия или инвестиции в умения, изпълняващите ги индивиди трябва да бъдат компенсирани със съответни заплати, престиж и свободно време. Така високите награди са свързани с позиции, които са важни за обществото и биват запълвани трудно. Този подход е подлаган на критики заради липсата на операциона дефиниция на това, какво е „функционално важно“ и заради липсата на отговор по въпроса кой вид награда е по-ефективен мотиватор, наред с предпоставянето на ефективност (Weiss, Fershtman, 1998).

Функционалният подход е по същество теория на цените, където монетарни и социални възнаграждения са определяни заедно от търсене и предлагане. Съществува и алтернативно гледище за статуса, което подчертава ролята му на механизъм за подсилване на доверието и съдействието в организациите. Членовете на дадена статусна група могат да имат висок статус в обществото като цяло поради икономически успех, основан на вътрешни договорености, като например кредитни отношения. Статусните групи разполагат властта да налагат етични стандарти на своите членове чрез заплахата от изключване. Поради споделения стил на живот отклоненията се откриват по-лесно и изключването от групата е по-болезнено. Тази аргументационна линия може да обясни защо някои етнически групи (например евреи, китайци и индийци) често са по-успешни икономически като малцинства в чужбина, отколкото в собствените си държави – именно защото в чужбина те представляват статусни групи (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 привилегии в бъдеще. Получателят на такова обещание придобива специален статус, явяващ се актив, от който той може да извлича 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). Например спортна звезда, която помага на любимия отбор да спечели даден мач, в действителност предоставя услуги на голяма група фенове на отбора. Статусът, който спортистът придобива по този начин, му помага да се възползва от

славата си по множество неочаквани начини. 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. Въпросът обаче остава – защо членовете на обществото като цяло засвидетелстват чест или предоставят услуги на тези с висок статус? (Weiss, Fershtman, 1998).

### **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 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 – независимо 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 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 ( $c^{\sim}$ ), 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:

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

$u$  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 увеличе-

нието 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 печалбата (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:

$$h^* / (1-h^*) = a / (1-a) + v\tilde{c} / w (1-h)$$

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  $c\sim$  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  $dh^* / dc\sim$  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  $wh - v\tilde{c}$  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 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 изберат 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.

Авторите коментират един аспект от допусканията в модела, а именно, че индивидите избират сами часовете труд, които полагат на работното място. В рамките на колективното договаряне или в *модел на ефективните заплати* (англ. *efficiency wage model*, срв. със Седларски, 2013б) водещата роля при определянето на часовете труд се пада на работодателите и връзката между индивидуалните предпочитания и действителните часове положен труд може да бъде твърде слаба. Не е изненадващо, че значителна част от заетите в развитите икономики биха предпочели различен брой часове труд, отколкото полаганите от тях. В действителност обаче в посочените изследвания мнозинството от заетите предпочитат да получават настоящото си заплащане за настоящите работни часове (а не повече заплащане за повече часове или по-малко заплащане за по-малко часове), а Бел и Фриман привеждат свидетелства, че повечето от заетите в Европейския съюз биха предпочели повишение в заплащането (при настоящите часове) пред намаление на часовете (при настоящия общ доход), което подсказва, че са близко до часовете, които сами биха избрали да работят, дори институционалните аранжменти да не позволяват пряк избор.

Тези свидетелства, че работното време отговаря на предпочитанията на служителите, могат да отразяват факта, че работодателите и синдикатите са заинтересовани да отчитат предпочитанията на служителите (напри-

мер, за да максимизират рентите от наетите на работа и да подобряват работната дисциплина), дори този интерес да е в противоречие с оптималните данъчни аранжimenti и договореностите относно допълнителните придобивки, които могат да доведат до значителни различия между действителните и желаните работни часове.

Вторият коментар на авторите се отнася до поведенческите основи на модела. В него не се очаква хората да оптимизират съзнателно своите работни часове. По-реалистично е да се допусне, че индивидите имат норми относно приетото разпределение на времето им между семейство, приятели, работа и други дейности, както и че тези норми са различни от група до група и се променят с времето. Авторите изхождат от това допускане, че хората просто се опитват да спазват нормата за приетите работни часове, като я осъвременяват в определени моменти в отговор на два вида новопостъпваща информация: възприятията си за благосъстоянието на другите и часовете труд на другите. Реалистичен модел на този процес на учене би комбинирал осъвременяване на нормата, основано на очакваната възвръщаемост, с конформизъм. С други думи индивидите възприемат нормите на тези субекти в техните социални групи, които изглеждат щастливи, но с конформистко отклонение към възприемане на нормите, спазвани от голям брой от членовете на собствените им групи, незаависимо от нивото на възприеманото им удовлетворение. По този начин представеният модел включва базираното на очаквана възвръщаемост осъвременяване на нормата за работните часове. Основният резултат е, че нормата за работните часове на дадена група (различна от най-богатите) се увеличава с нарастването на неравенството, но и че краткосрочният Вебленов ефект може да бъде отслабен от ефект на конформизъм (Bowles, Park, 2005).

Важността на социалните норми, както и на институциите на трудовия пазар при определянето на работното време предполага, че е от полза усредненото за групи от индивиди работно време. Боулс и Парк използват средни годишни данни за работното време в десет развити икономики. Представените годишни данни показват съществени и увеличаващи се разлики между държавите. Работното време в Германия надвишава това в САЩ с 231 часа годишно през 1960 и спада до 365 часа по-малко от това в САЩ през 1998 г. В много държави работните часове намаляват до първата половина на 80-те години на XX век, след което се наблюдава задържане или увеличаване на часовете (в Швеция часовете в работната година намаляват с 388 часа през 60-те и 70-те години, а през следващите двадесети години нараства с 128 ч.).

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 Luxemburg 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 по-сложен модел:

$$h^{it} = a + bg^{it} + cx^{it} + \lambda^i + \delta^t + \mu^{it} \quad (4)$$

където  $h^{it}$  е натуралният логаритъм на часовете труд в държавата  $i$  в момент  $t$ ,  $g$  е мярка за неравенството,  $x^{it}$  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,  $\delta^t$  е годишен фиксиран ефект, а  $\mu^{it}$  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 персентил, Джини коефициента и Тейл

индекса е свързано с прогнозно увеличение на часовете труд съответно с 3,4%, 2,2% и 1,8%. Буквално това означава, че разликата в отношението на персентилите 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 обща характеристика помежду им. 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) твърдят, 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. Срещу аргументацията на Бел и Фриман могат да бъдат изтъкнати два основни аргумента. Първо, те приемат, че дългите работни часове са ефективен сигнал за трудни за наблюдение качества, които обикновено водят до повишение на работното място. Макар че това може да вярно в случая на младите адвокати, както свидетелства изследването на Ландерс и колектив (Landers et al., 1996), би могло да се твърди, че по-скоро полагащите усилия в редовното работно време, а не дългите работни часове в общия случай са критерий при повишаването на служителите. Второ, фактът, че установената от тях връзка между неравенството и работните часове е много по-слаба (за САЩ и Германия), когато в изчисленията са включени всички служители (отколкото когато са включени само тези, работещи на пъл-

но работно време и по-дълго) не може да бъде обяснена лесно в рамките на техния модел. 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 междуотраслеви 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.

Друго алтернативно обяснение на връзката между неравенство и работни часове е, че ускорението на изискващата специални умения технологична промяна през последните десетилетия може да е увеличила неравенството и в същото време количеството на часовете труд. Например Фриман (Freeman, 2002) установява, че служителите в САЩ, които из-

ползват компютри или интернет на работното място, работят повече часове, а Крюгер (Krueger, 1993) привежда свидетелства, че използването на компютри увеличава икономическата възвръщаемост от образованието. Взети заедно, тези две зависимости подсказват, че екзогенно увеличение на използването на компютри на работното място може да обясни корелацията между часовете труд и неравенството в доходите. Боулс и Парк не считат обаче, че това обяснение се отнася до техните резултати, тъй като ако изследваният от тях период се раздели на две – преди и след 1983 г. – и се използва индексът на Тейл (единственият показател, за който те имат достатъчно дълъг времеви ред, за да направят това), се установява, че прогнозирания индекс в по-ранния период е почти два пъти по-голям от този през втория период (Bowles, Park, 2005).

Ако моделирането на Вебленовите ефекти по горния начин, се приеме за надеждно, съществува основание за публични политики, насочени към ограничаване на потреблението, тъй като то е причина за социални разходи, които не са включени в индивидуалните рационални пресмятания на потребителите. Франк (Frank, 2007) и други икономисти предлагат данъчни облекчения за спестената част от дохода на същото основание. Вебленовите ефекти са специален случай на такива външни ефекти, но с две особености. Първо, в общия случай потребителските външни ефекти са симетрични (потреблението на индивида  $X$  намалява благосъстоянието на индивида  $Y$ , който се сравнява с  $X$ , но и потреблението на  $Y$  намалява благосъстоянието на  $X$ ). Както беше показано обаче, Вебленовите ефекти са асиметрични: ако индивидът  $Y$  е по-богат от индивида  $X$ , той не е засегнат от потреблението на  $X$ , а се опитва да достигне нивото на някоя доходна група, стояща над него. Така Вебленовите ефекти образуват каскада надолу към по-нискодоходните групи, като потреблението най-богатите причинява разходи на следващата по благосъстояние група, която напасава съответно своето потребление, предавайки ефектите и причинявайки разходи на следващата и т.н.

Втората разлика се състои в това, че влиянието на референтната група на практика е независимо от нейната численост. Относително малка група на заможни, но с видимо потребление индивиди може да задава референтния потребителски стандарт за многочислено множество от по-малко състоятелни икономически субекти. Потребителските решения на малобройната богата група налага субективни разходи на огромен брой по-бедни хора. Поради двете причини – асиметричността на Вебленовите ефекти и несъразмерния брой на засегнатите и причиняващите разходи 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.

За целта те конструират следния модел. За опростяване се допуска двукласово общество, в което броят на богатите е нормализиран на единица, означавани както по-горе с индекса  $r$ , и по-голям брой  $n$  по-малко заможни хора. Отново липсва спестяване, т.е. приема се, че целият разполагаем доход се изразходва. Заплатите на по-бедните членове на обществото се равняват на единица. Ако се изходи от функцията на полезност (2) и следващата от нея функция на предлагане на труд (3), както и че фиктивен планов орган се опитва да изчисли какви часове труд при двете групи биха максимизирали съвкупната полезност в обществото  $\omega$ , то:

$$\omega = \ln(h^T w^T) - \delta h^T + n[\ln(h^n - v w^T h^T) - \delta h^n]. \quad (5)$$

Плановиците ще знаят, че в социалния оптимум потреблението на богатите би следвало да е по-малко отколкото при частното оптимизиране. Поради липсата на спестявания единствения начин да постигнат това по-малко потребление е като намалят часовете труд, а от там и доходите на богатите. Тъй като работните часове на бедните не създават външни ефекти (в модела те не са референтна група за никого), плановиците просто биха променяли  $h^T$  така, че да максимизират  $\omega$ , имайки предвид (3), за да отчетат ендогенната реакция на  $h^n$  на избраното от плановия орган ниво на  $h^T$ . Докато частното оптимизиране кара богатите да изравняват пределния принос на часовете труд към частната полезност на потреблението ( $1/h^T$ ) с частната тягост на труда ( $\delta$ ), оптимизацията на общественото благосъстояние изисква:

$$1/h^{r*} = \delta + \delta n v w^r \quad (6)$$

където първият член отъясно представя частните разходи (тягостта на труда), понасяни от богатите, а вторият – сумарната социална цена, наложена на всички, които се опитват да имитират стандарта на заможните. Съвкупното максимизиращо благосъстоянието ниво на работните часове на богатите е дадено чрез:

$$h^{r*} = 1/\delta (1 + n v w^r) \quad (7)$$

което показва, че в оптимума на социалното благосъстояние те трябва да работят по-малко от  $1/\delta$  с пропорционално количество  $n v w^r$ , равно на сумата от загубата на ефективно потребление, наложена на по-долната доходна група. Промяната в работните часове на богатите е пропорционална на относителния размер на двете доходни групи и на техните нива на заплащане. Тъй като социалният оптимум изисква промяна в алокацията на времето между работа и почивка само за богатата референтна група, но не

и за по-малко състоятелната група, плановете не биха въвели данъчно облагане за всички, добре планираният данък би засегнал само потреблението на богатите, тъй като то е източникът на външните ефекти.

От (6) е видно, че необходимото намаление на часовете труд на богатите може да бъде постигнато с политики, насочени към повишаване на пределната полезност от свободното време (или обратно – да увеличи пределната тежест на труда) с пропорционална стойност  $\delta n v w^r$ . Ако единственият инструмент на разположение на социалните плановете е линейният данък върху потреблението на богатите, при използваната тук функция на полезност той не би повлиял върху часовете труд, които те полагат, така че данък със ставка  $\tau$  би намалил потреблението на референтната група със същия процент. Ако данъчните постъпления се изразходват, повишавайки съвкупното обществено благосъстояние с  $\beta$  за всеки изразходен лев, плановете ще изменят  $\tau$ , за да максимизират:

$$\omega = \ln [(h^T w^T) (1-\tau)] - \delta h^T + n \{ \ln [h^n - v w^T h^T (1-\tau)] - \delta h^n \} + \beta \tau w^r h^r \quad (8)$$

Резултатната оптимална данъчна ставка  $\tau^*$  се дава (при използване на (3) и  $h^T = 1/\delta$ ) от

$$n v w^r + \beta w^r h^r = 1 / (1 - \tau^*). \quad (9)$$

Това изисква да бъде избрана такава данъчна ставка, която изравнява пределните ползи на допълнителните данъци (намалението на Вебленовите ефекти за по-малко състоятелната част от обществото плюс ползите от изразходването на данъчните постъпления, показвани от лявата част на (9)) с пределните разходи (намаленото потребление) за богатите (дясната част на равенството).

Ако  $\beta$  се приравни на 0, за да се абстрахираме от ползите от изразходването на данъчните постъпления, и  $n v w^r < 1$ ,

$$\tau^* = 1 - 1 / n v w^r \quad (10)$$

Очаквано оптималната данъчна ставка се увеличава с относителния размер на по-малко състоятелната група, размера на Вебленовия ефект и относителните заплати на богатата група.

Според Боулс и Парк значимостта на моделираното от тях действие на Вебленовите ефекти, причиняващи увеличаване на работните часове при повишаване на неравенството, е достатъчно голяма, за да заслужава специално внимание и въвеждането на целенасочени политики. Разбира се, мерките за намаляване на анализираният външни ефекти трябва да бъдат съобразени с неотчетени в изследването аспекти като ефекта им върху спестяванията, влиянието им върху разпределението на доходите и политическата осъществимост (обществото може например да не е готово да субсидира скрити курорти за богатите, дори ако – каквото е изискването

в примера със субсидирането на свободното време – е гарантирана липса на всякаква показност). Авторите защитават позицията, че традиционно препоръчаните мерки за обезкуражаване на потреблението въобще – като предлагания от мнозина плосък данък върху потреблението – не са подходящи за контриране на Вебленовите ефекти. При последните социалната цена на потреблението зависи от това, кой потребява, от структурата на референтните групи (кой се интересува и сравнява с кого) и размера на йерархично подредените референтни групи. Както показва (10), колкото по-богата и малобройна е референтната група, толкова по-висока е данъчната ставка, която максимизира съвкупната обществена ползност. Специалното облагане на луксозни блага, потребявани от богатите, е предлагано не веднъж, а има дори примери като този на градчето Мамаронек в щата Ню Йорк, които въвеждат горна граница за размера на имотите, за да предотвратят именно Вебленови ефекти (срв. и със Седларски, 2014а). Вярно е и обратното – ако държавата се стреми да увеличи производството (вместо сумата на ползностите на членовете на обществото), тя би могла да мобилизира Вебленови ефекти като премести действителната данъчна тежест от богатите към по-бедните, предизвиквайки „доброволен“ избор на повече работни часове и по-малко свободно време сред последната социална група (Bowles, Park, 2005).

Рядкото внимание в литературата и при действително провежданата стопанска политика към възможностите за контриране на Вебленовите ефекти вероятно се дължи на възприеманото като „наказателно“ отношение към групата на богатите, което тези мерки изискват. В действителност не е необходимо да бъде така. Лесно може да се види, че е възможно конструирането на Парето-подобряваща система от мерки за намаляването на отрицателните външни ефекти от потреблението. Нека функцията на ползност на богатите включва като аргумент – наред с показното потребление и свободното време – също някаква форма на непоказно потребление, което не стимулира имитация от други групи на населението. Нека освен това вместо данъчно облагане на потреблението на богатите да бъде въведено ограничение на максималните им работни часове. Понеже преди въвеждането на такова ограничение те са избирали часовете си труд, за да максимизират ползността си (решавали са да работят  $h^r$  часове, така че  $du^r / dh^r = 0$ ), достатъчно малко намаление на работното им време би имало вероятно само минимални ефекти от втори ред върху ползността им, а би предизвикало каскада от ползи от първи ред за всички под тях в социалната имуществена стълбица. Следователно съществува подобряващо ограничение на работните часове на богатите, придружено с трансфер

на доход от останалите към тях под условие, че трябва да бъде изразходен „непоказно“ (Bowles, Park, 2005).

Корнео и Оливие (Corneo, Olivier, 1997) анализират оптимално данъчно облагане в рамките на вдъхновен от Веблен модел с неделимо показно благо и два типа потребители: сноби и конформисти. Изводите за оптималната форма на облагането от модела са зависими, както в изследването на Боулс и Парк (Bowles, Park, 2005) от броя на потребителите.

### *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. 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 образованост.

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 възнагражденията 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 непременият стремеж към икономически растеж е поставен под въпрос, а 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 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 колко доволни се чувстват от своята работа. Масивът от данни, следователно, представя субективни, декларирани от самите респонденти, равнища на задоволеност. Използването на такъв тип данни тепърва пробива път 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  $u$  е доходът,  $h$  са часовете труд, а  $\underline{i}$  и  $\underline{j}$  са съответно набори от индивидуални параметри и параметри на работно място. Полезността 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 полезността 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 полезност. Това води до важни заключения. В свят на непрекъснати срав-

нения 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; Седларски, 2014а, б). 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 възнаграждения с предишните. Нещо повече, тъй като при това положение предпочитанията 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 литература все пак се увеличават разработките, посветени на влиянието на сравненията между получаваните от различни хора доходи върху щастие. Повечето от изследванията върху сравнителните доходи и житейското удовлетворение се провеждат в развитите икономики заради повечето налични данни. Тъй като все по-голям брой допитвания и в развиващите се страни 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 различно развити общества*

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 субективно 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, социоикономически фактори и политическа среда, подобни резултати за сравнението на доходите биха допринесли за развитието на дискусиата в икономическата наука относно значението на относителния статус за съвкупната полезност. Авторът използва данни от проучването „Живот в преход II” (Life in Transition Survey II), проведено през 2010 г. съвместно от Европейската банка за възстановяване и развитие и Световната банка. Първото издание на проучването 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 доходното сравнение: локални сравнения (оценка на условията на живот в сравнение 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 самопоставянето (за миналото, настоящето и бъдещето) на икономическата доходна стълбица.

Иконометричните резултати разкриват, че неблагоприятните сравнения (надолу) имат отрицателен ефект върху житейското удовлетворение, докато 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 връзка 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 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 niskият 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 общественоекономическата стълбица, но сравнително по-лош живот на домакинството от преди 4 години – са статистически значими с отрицателен знак за субективното благосъ-



стояние. 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 социоикономическата 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).

## **Статус и растеж**

За икономистите продължават да бъдат загадка големите разлики в растежа между отделните стопанства. Често тези различия за приписвани на културни фактори, включително отношението към придобиване на лично богатство, трудовите навици, санкционирането на някои пазарни практики (например лихварството) и търпимостта към неравенството на пазарните резултати. Тъкмо те са описани от Макс Вебер в неговия анализ на появата и разпространението на капитализма във връзка с протестантската религиозна етика. В контекста на настоящата работа сред културните особености интерес представлява влиянието върху растежа на важността, която обществото придава на статусните различия. Сред първите икономисти, който обръщат внимание на този аспект е Хирш (Hirsch, 1976). Той отбелязва, че относителната природа на статусното ранжиране на индивидите в обществото създава „социална оскъдност“: само един може да бъде на върха, а ако се случи така, че на върха са двама или повече, „натрупването“ намалява стойността на това да бъдеш там. Според Хирш по време на растеж

търсенето на позиционни блага нараства. Съревнованието за позиционни блага е по същество игра с нулева сума и затова ресурсите, инвестирани в тази надпревара са социално погубени. Подобен процес намалява растежа (Weiss, Fershtman, 1998).

Подобна логика може да бъде приложена и към модели със сигнали, като например показното потребление. Отвъд непосредствените ефекти на намаленото спестяване показното потребление създава ситуация, в която полезността зависи от сравнителното потребление на луксозни блага. Не може да има задоволяване на търсенето на такива стоки при положение, че всеки увеличава еднакво своето потребление на луксозни артикули. Ето защо, при положение, че разходите за иновации са ниски, е налице потенциал за устойчив растеж. Иновациите обаче ще бъдат насочени към луксозните стоки и устойчивото равновесие на растеж (англ. *steady state growth equilibrium*) с наличие на статусни съображения може да е по-неблагоприятно от стационарното равновесие без статус (Weiss, Fershtman, 1998).

Макар множество автори да подчертават социалните загуби, свързани с позиционните блага и надпреварата на показното потребление, не трябва да се пропуска обстоятелството, че статусът може да е обществено полезен, ако се приписва на дейности, които непосредствено повишават растежа, като например инвестирането в обучение или изследвания. Дори и този случай обаче се появяват сложности, дължащи се на колективната природа на статусното ранжиране. Ако всички индивиди, които се образуват, придобиват висок статус, независимо от техните (ненаблюдаеми) способности, богати и некомпетентни индивиди могат да изберат да придобиват образование и да се радват на висок статус, като при това е възможно да намалят темповете на растеж. Нещо повече, тъй като богатите са по-склонни да разменят намаление в заплатите срещу статус, съществува връзка между разпределението на богатството и търсенето на дейности, подобряващи статуса. Най-общо, увеличаването на неравенството води до нарастване на броя на индивидите с малко способности, които се насочват към образованието и така намаляват темповете на растеж. Подобни ефекти се наблюдават при несъвършени капиталови пазари с ограничения при заемането на средства. В степента, в която родителите са загрижени за статуса на техните деца, това би повлияло на същността на междупоколенческите трансфери. В частност, родителите биха били по-склонни да инвестират в образованието на децата си, отколкото в други форми на наследствени блага. Тази идея е съвместима със свидетелствата, че междупоколенческата корелация в статуса е по-силна от корелацията на за-

платите на последователните поколения. Тази склонност може да насърчи растежа, ако образованието действително го увеличава. Както обаче установяват Treiman, Ganzeboom (1990) пренасянето на статус между поколенията намалява с развитието на страните (Weiss, Fershtman, 1998).

## Заклучение

В края на XIX в. американският икономист Торстейн Веблен предлага т.нар. *демонстриране на благосъстояние* (англ. *resuniary emulation*) като основа на алтернативна икономическа теория на потреблението. Изразходването на средства е задвижвано от статусни съображения, т.е. от стремеж икономическият субект да принадлежи към (*да бъде*) определен социален тип, толкова, колкото и от удовлетворението от потреблението на блага като такива. "...непосредствената основа на разходите, надвишаващи нужното за телесното удобство, е достигането на конвенционалната норма на порядъчност по отношение на количеството и качеството на потребяваните стоки." (Веблен, [1899] 2016, с.85)<sup>2</sup>. При това най-заможните членове на дадена общност – т.нар. „безделна класа“ задават стандартите за всички останали. „Иначе казано стандартът ни за прилични разходи, както и в други сфери на конкуренция, се определя от онези, които са непосредствено над нас по социален престиж. Поради това особено в общности, където класовите различия са донякъде размити, всички норми за престиж и почтеност и всички стандарти на потребление биват отнасяни, чрез често неосезаеми преходи, до нравите и начините на мислене на най-висшата в обществено и имуществено отношение класа – заможната безделна класа“ (Веблен, [1899] 2016, с.86).

Хората, с които се сравняваме в действителност не са нашите съседи, както в миналото, а известните ни богати членове на обществото. Техният стандарт на живот се превръща в непостижимата цел на съревнованието по потребление, разгръщащо се между по-малко облагодетелстваните в

---

<sup>2</sup> 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).

материално отношение. Веблен отговаря на въпроса защо икономическите субекти се стремят да имитират потреблението на най-охолната класа, а не показното ѝ безделие (липса на необходимост от труд) в “Теория на безделната класа“ (1899): „Нуждите на съвременната индустриална система често водят до съпоставяне на индивиди и домакинства, между които няма какъвто и да било пряк контакт. Съседите ни механичния смисъл на думата често не са наши съседи, нито дори познати, но въпреки това макар и мимолетното им добро мнение е изключително важно за нас. Единственият практически осъществим начин на тези безразлични наблюдатели да бъде вменено усещане за паричните ни възможности е чрез непрестанно демонстриране на платежоспособност“ (Веблен, [1899] 2016, с.72). Така Веблен се явява предшественик на съвременната теория на *скъпото сигнализиране* (англ. *costly signaling*) на иначе ненаблюдаеми качества, водеща началото си в икономиката от работата на Спенс (Spence, 1973), а в биологията от Захави (Zahavi, 1975) (срв. с Bowles, Park, 2005).

„Докато общността или социалната група е достатъчно малка и компактна, за да бъде повлияна от мълвата, иначе казано докато човешката среда, към която индивидът следва да се приспособи, добивайки в нейните рамки престиж, се свежда до обсега на личните му познанства и е проницаема чрез съседски клюки, дотогава и двата метода са еднакво ефективни. Ето защо всеки от тях ще служи приблизително еднакво добре в ранните фази на социално развитие. Напредне ли обаче социалната диференциация, става необходимо да бъде достигната по-широка аудитория и тогава потреблението надделява над безделието в качеството на средство за постигане на порядъчност. ... Тогава средствата за комуникация и мобилността на популацията излагат индивида пред погледа на много хора, които не могат да преценят неговия социален престиж иначе, освен чрез благата (а също обноските), чието притежание той успява да демонстрира при пряко общуване“ (Веблен, [1899] 2016, с.72).

Написаното от Веблен звучи съвременно и може да бъде отнесено към повечето страни днес, където космополитни части от населението възприемат потребителските стандарти от заможните социални групи в Ню Йорк, Милано или Токио, а не от местните примери за стил и „порядъчност“ (Bowles, Park, 2005). Поведението на демонстративно охолство в настоящето не е ограничено само до много богатите – представителите на „средната класа“ и дори по-нискодоходни социални групи се отдават на консуматорски ексцесии с много скъпи спрямо разполагаемото им богатство стоки и услуги. По време на т.нар. „Голяма умереност“ (англ. *Great Moderation*) обществените и културните норми се различават съществено

от преобладаващите през 60-те и 70-те години на XX век, когато бурното стопанско развитие е съпътствано от преобладаваща загриженост за социална справедливост и обществена промяна. В последвалите години на бляскаво задоволство призивите за социално и културно развитие с цел справяне с належащите проблеми на разширяващата се пропаст в доходите и социалната несправедливост не получават внимание. Хората са уловени в субективния свят на консуматорството и комерсиализма, захранвани от експлозията на медии, модни течения в популярната култура и влиянието на живота на големите звезди (през 80-те години придобива популярност фразата „Продавай цвъртенето, не пържолата“). Множество индивиди, подложени на пренастищане с образи и символи в различни аспекти на социалния си живот, започват да се чувстват парализирани в правенето на ежедневни избори. Стремещт да се придобие висок социален статус има важни последствия за спестяванията, избора на занятие, инвестирането в умения и поемането на рискове. Тези промени в поведението могат да повлияят на икономическата ефективност, темповете на растеж и разпределението на доходите. 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, 2014а; 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.

## Литература

- Веблен, Т. ([1899] 2016), *Теория на безделната класа*. София: Изд. Изток-Запад. Превод от: Veblen, T. (1899), *The Theory of the Leisure Class. An Economic Study of Institutions*. New York: MacMillan.
- Попов, Т., Т. Седларски (2012), *Институционална икономика: Възможности и неизползван потенциал*, София: Университетско издателство „Св. Климент Охридски“.
- Седларски, Т. (2019), „Икономически и социалнопсихологически ефекти от статусното съревнование на пазарите, на които победителите получават всичко“, *Годишник на Стопанския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“*, Том 17, с. 211-277.
- Седларски, Т. (2015), „Статусна икономика, институционален дизайн и икономическа политика“, *Икономическа мисъл*, 4/2015, с.3-22.
- Седларски, Т. (2014а), „Интегриране на социалния статус в икономическата теория: статусната икономика на Робърт Франк“, *Икономически и социални алтернативи*, 4/2014, с.117-134.
- Седларски, Т. (2014б), „Социалнопсихологически аспекти на пазарната размяна в институционалната икономика“, *Икономическа мисъл*, 1/2014, с.95-114.
- Седларски, Т. (2013а), *Нова институционална икономика*. София: Университетско издателство „Св. Климент Охридски“.
- Седларски, Т. (2013б), *Институционални аспекти на пазара*”, София: Университетско издателство „Св. Климент Охридски“.
- Седларски, Т., Г. Георгиева (2018), „От класическа към поведенческа финансова теория“, *Годишник на Стопанския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“*, Том 15, с.207-241.
- Седларски, Т., Димитрова, Г. (2014), „Основни концепции в теорията на поведенческите финанси“, *Годишник на Стопанския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“*, Том 12, с.195-220.
- Akerlof, G., J. Yellen (1990), “The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment,” *Quarterly Journal of Economics*, CV (1990): 255-283.
- Ball, S. B., C. C. Eckel (1998), “The Economic Value of Status.” *Journal of Socio-Economics*, 27(4): 495-514.
- Ball, S. B., C. C. Eckel (1996), “Buying Status: Experimental Evidence on Status in Negotiation.” *Psychology and Marketing*, 13(4): 381-405.
- Becker, G. S. (1971), *The Economics of Discrimination*, 2nd ed. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Becker, Gary S. (1974), “A Theory of Social Interactions.” *Journal of Political Economy*, 82(6): 1063-93.
- 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., R. Freeman (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., Y. Park (2005), “Emulation, Inequality, and Work Hours: Was Thorsten Veblen Right?”, *The Economic Journal*, 115 (November), F397-F412.
- Buchanan, J., C. Stubblebine (1962), “Externality.” *Economica*, 29(116): 371-384.

- Clark, A.E., A. Oswald (1996), "Satisfaction and Comparison Income", *Journal of Public Economics*, vol. 61(3), pp. 359–81.
- Corneo, G., J. Olivier (1997), "Conspicuous Consumption, Snobbism, and Conformism", *Journal of Public Economics*, vol. 66, pp. 55-71.
- Davis, K., W. Moore (1945), "Some Principles of Stratification", *American Sociological Review*, 1945 (1 0), 242-249.
- Duesenberry, J. S. (1949), *Income, saving and the theory of consumer behaviour*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Dumludag, D. (2014), "Satisfaction and Comparison Income in Transition and Developed Economies", *International Review of Economics*, 61(2), pp. 127-152.
- Earl, P. E. (1986), *Lifestyle Economics: Consumer Behaviour in a Turbulent World*. New York: St. Martin's Press.
- 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.
- Frank, R. H. (2004), "Human Nature and Economic Policy: Lessons for the Transition Economies," *Journal of Socio-economics*, 33, pp.679-694.
- Frank, R. (1999), *Luxury Fever: Why Money Fails to Satisfy in an Era of Excess*, New York: The Free Press.
- Frank, R. H. (1985a), *Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status*. New York: Oxford University Press.
- Frank, R. H. (1985b), "The Demand for Unobservable and Other Nonpositional Goods." *American Economic Review*, 75: 101-16.
- Freeman, R. (2002). "The Labour Market in the New Information Economy", *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 18(3), pp. 288 - 305.
- Heffetz, O., R. H. Frank (2011), Preferences for Status: Evidence and Economic Implications. In: Jess Benhabib, Matthew O. Jackson and Alberto Bisin (editors): *Handbook of Social Economics*, Vol. 1A, The Netherlands: North-Holland, pp. 69–91.
- Hirsch, F. (1976), *Social Limits to Growth*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Koutsubinas, T. (2015), *The Political Economy of Status: Superstars, Markets and Culture Change*. Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
- Krueger, A. (1993), "How Computers Have Changed the Wage Structure", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 108(1), pp. 33-60.
- Landers, R. M., J. B. Rebitzer, L. J. Taylor (1996), "Rat Race Redux: Adverse Selection in the Determination of Work Hours in Law Firms", *The American Economic Review*, vol. 86(3), pp. 329-48.
- Layard, R. (2005), *Happiness. Lessons from a new science*. Penguin Books, New York
- Marshall, A., ([1890] 1962), *Principles of Economics*. Macmillan, London.
- Neumark, D., A. Postlewaite (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*, New York: Basic Books.
- Schwartz, B. (2004), *The Paradox of Choice: Why More Is Less*. Hopewell, NJ: Ecco.
- Schwartz, B. (1994), *The Costs of Living: How Market Freedom Erodes the Best Things in Life*. New York: W. W. Norton.
- Smith, A. ([1776] 1937), *The Wealth of Nations*. Reprinted, Modern Library, New York.
- Spence, M. (1973). "Job market signaling", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 90, pp. 225–43.
- Treiman, D., Ganzeboom, B. (1990), "Cross-national comparative status-attainment research", *Social Stratification and Mobility*, 9, pp. 105-127.
- Weber, M. ([1922] 1978), *Economy and Society*. Translated and reprinted, University of California Press, Berkeley.
- Weiss, Y., C. Fershtman (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.
- Zahavi, A. (1975). „Mate selection – a selection for handicap“, *Journal of Theoretical Biology*, vol. 53, pp. 205–14.