

Доц. д-р Теодор Седларски\*

## СТАТУСНА ИКОНОМИКА, ИНСТИТУЦИОНАЛЕН ДИЗАЙН И ИКОНОМИЧЕСКА ПОЛИТИКА

Систематизирани са постиженията в рамките на модерното изследователско поле на икономическия анализ на социалния статус, съществени за изграждането на ефективни институции и провеждането на успешни стопански политики. Психологическият ефект на адаптация към текущите нива на потребление и значението на сравнителното благосъстояние в социалния контекст разкриват възможности за обяснение и предвиждане на човешкото поведение от рационалистична икономическа перспектива в ситуации, традиционно изследвани в социологията. Отчитането на ефектите от статусната надпревара в икономическите модели позволява по-задълбочен и реалистичен анализ на формите на обществено-икономическа организация, последициите от планирани стопански политики и ролята на съществуващите институционални структури за субективното благосъстояние на членовете на обществото.<sup>1</sup>

JEL: D02; D04; D63; H30; Z13

### Относително благосъстояние и житейско удовлетворение

Прави ли потреблението на повече блага хората по-щастливи? Увеличават се доказателствата в научната литература, посветена на детерминантите на психологическото благополучие и житейската удовлетвореност, че за голяма част от богатата отговорът най-вероятно е „не“ след определен праг (Frank, 1997; Седларски, 2014a; 2014b; Седларски, Панайотов, 2015).

Тук имаме за цел да обобщим актуалните изследователски резултати в съвременното аналитично поле на статусната икономика, преди всичко в творчеството на неговия най-изявен представител, професора от Университета Корнел Робърт Франк. Като продължение на въвеждаща статия по темата (Седларски, 2014b) в този текст са изведени ключовите моменти в икономическия анализ на социалния статус за формирането на ефективни институции и стопански политики, съобразени с най-новите разкрития за мотивите на човешкото поведение в социален контекст.

---

\* СУ „Св. Климент Охридски“, Стопански факултет, катедра „Икономика“, sedlarski@uni-sofia.bg

<sup>1</sup> Assoc. Prof. Teodor Sedlarski, PhD. THE ECONOMICS OF STATUS, INSTITUTIONAL DESIGN AND ECONOMIC POLICY. *Summary*: This article systemizes the newest research results in the contemporary field of the economic analysis of social status related to the formation of effective institutions and economic policies. The psychological effect of adaptation to the current consumption levels and the prevailing importance of relative to absolute wealth reveal the possibility to explain and forecast human behavior in a rationalistic economic perspective in situations that are usually studied in sociology. Taking into account the effects of the competition for status allows a more thorough and realistic analysis of the forms of socioeconomic organization, the implications of planned economic policies and the role of existing institutional structures for the subjective wellbeing of a society's members.

Американският икономист Робърт Франк защитава тезата, че не максимизацията на *обективното* благосъстояние трябва да бъде нормативна цел в икономическата наука, а задачата пред нея трябва да е изследването на възможностите за повишаване на *субективното* житейско удовлетворение. По-конкретно идеята му се състои в това, че тъй като увеличаването на потреблението на материални блага над определен праг няма видим ефект върху субективното благосъстояние, в дългосрочен план ресурсите за тяхното производство могат да бъдат приложени по различен начин, за да доведат до трайно повишение във възприеманото лично благополучие (срв. с концепцията за Парето-подобрене, Frank, 1997; вж. Седларски, 2014b).

Франк се позовава на едно от първите изследвания в психологическата литература върху ролята на контекста (базата за сравнение) за човешките възприятия – книгата на Хари Хелсън „Теория на нивото на адаптация” („Adaptation-Level Theory”) от 1964 г. В нея Хелсън представя резултатите на проучвания, показващи, че човешката нервна система реагира по-малко на абсолютните нива на произволен стимул, отколкото на отклонението (разликата) между тях и съответната норма (релевантната референтна стойност) за дадената среда.<sup>2</sup>

Този т.нар. ефект на адаптация се оказва част от по-обща характеристика на човешките възприятия и се наблюдава при потреблението на нови блага или удобства, които след време започват да се възприемат за нормални, като не носят началните равнища на удовлетворение. И обратно, множество изследвания установяват, че претърпелите инцидент и парализирани индивиди преживяват период на тежка депресия и дезориентация след събитието, но само след година отчитат комбинации от настроения и емоции като при здравите хора. Подобни резултати показват и проучванията сред слепи или физически деформирани хора (вж. Канеман, 2012, с. 531-533). Същевременно спечелилите лотария действително преминават през очаквания период на еуфория в седмиците след голямата печалба, но допитвания няколко години по-късно установяват, че те не са по-щастливи, отколкото преди печалбата, а в много случаи са дори по-нешастни (Frank, 1989).

Човешкият психологически възнаграждаващ механизъм – центърът на удоволствието в мозъка, се активира не от абсолютни стойности, а от подобряващи се условия, или по-общо – от условия, които са благоприятни в *сравнително* отношение (срв. със Scitovsky, 1976; Седларски, 2014b). Хората по правило не се стремят да максимизират функции на полезност, в които нивата на потребление са основните аргументи. Нито дори действат по начин, който съвпада с предположението, че това е тяхната мотивация (срв. с концепцията на Милтън Фридмън за позитивната икономическа наука). Индивидите по-скоро изпитват удоволствие, ако се справят добре по отношение на местните норми –

<sup>2</sup> Затова жител на Хавана би чувствал един ноемврийски ден с температури от десетина градуса като студен, докато гражданин на Монреал би го оценил като приятно топъл. Друго нагледно потвърждение на теорията е, че светлина с една и съща интензивност се възприема като силна в мрачно пространство или като слаба при висока околна осветеност.

ако потребяват повече, отколкото в миналото или отколкото останалите потребяват при сходни условия в настоящето, и т.н.<sup>3</sup> Понякога следствията от така представената мотивация съвпадат с прогнозираните от неокласическия модел, но често се наблюдават важни различия (Frank, 1989).

Посочените примери илюстрират ключовото значение на контекста за човешкото удовлетворение. В неокласическия модел на потребителския избор полезността зависи само от настоящото ниво на потребление.<sup>4</sup> Както се оказва обаче, за да се предвижда правилно човешкото поведение, за да се съди за благосъстоянието на индивидите или да се водят адекватни стопански и социални политики, е необходимо не само да се познават текущите нива на потребление, но и референтната рамка (базата за сравнение), на основата на която те се оценяват (Frank, 1989).

### **Статусна надпревара, адаптация и алтернативи на потреблението на материални блага**

Първата теорема в теорията на благосъстоянието гласи, че при определени условия конкурентните равновесия ще бъдат Парето-оптимални. Едно от тези условия е липсата на значими външни ефекти. Ако обаче относителното ниво на потребление се отразява върху изпитваната полезност, логичното следствие е, че това условие не може да бъде изпълнено, тъй като нарасналото потребление на всеки индивид причинява отрицателни външни ефекти на останалите в неговата социална среда (Frank, 1991). Когато произволен икономически субект увеличи нивото на своето потребление – обикновено несъзнателно, той повишава стандарта за потребление на други субекти. Когато индивидуалните външни ефекти се сумират, се получават социални ефекти със значителен мащаб<sup>5</sup> (Frank, 1989; 2004).

---

<sup>3</sup> Вж. във връзка с това тезата на Дж. К. Гълбрайт за идеологическия характер на убеждението, че потреблението на по-голямо количество блага води до житейско щастие и конституирането му като основна цел на индивидуалните усилия в пазарното общество. Културологични изследвания като това на Р. Ингълхарт също отхвърлят икономическия растеж като самоцел: „Отвъд определен праг от доход на човек от населението по-високите доходи намаляват ръста на субективното благополучие” (Inglehart, 1997, p. 38). Както твърди Таунсенд (Townsend, 1979, p.17-18), „всяка строга концептуализация на социалното определяне на нуждата унищожава идеята за абсолютна нужда...”. Още Маркс пише, че потребностите се увеличават с нарастването на производителността на труда, а за щастието е необходим баланс на потребности и възможности за производство. В съвременните общества желанията изпреварват възможностите, въпреки бързото нарастване на последните (срв. с Фукуяма, 2006, с. 198; Frank, 1985, p. 32-33; Sen, 1983). Дори вглеждането в първия закон на Госен за намаляващата пределна полезност от потреблението може да подсказва илюзорността на хедонистичния идеал на консуматорското общество (щастие чрез максимизация на потреблението). В историята големите култури са се отличавали именно с ефективни решения (светогледни системи, философия, религия) за ограничаване на непосредственото задоволяване на желанията.

<sup>4</sup> Действително в множество ситуации то е решаващо и при определени условия моделът дава добри резултати.

<sup>5</sup> По думите на Ричард Лайард, цитирани от Франк, „в едно бедно общество мъжът доказва на жена си, че я обича, като ѝ подари роза, а в едно богато общество – като ѝ подари букет от много рози” (Layard, 1980, p. 471).

Ако статусните съображения бъдат включени във всяка индивидуална функция на полезност, вече не съществува причина да се очаква, че независимите решения на индивидите, преследващи егоистичния си интерес, ще доведат до ефективни резултати. Напротив, прекомерни количества ресурси ще бъдат насочени към производството и придобиването на т.нар. *позиционни блага* (англ. *positional goods*), а недостатъчно – към непозиционни. Едно от следствията е, че хората биха потребявали твърде много, а спестявали твърде малко. Както ще бъде аргументирано по-нататък, позиционните съображения поставят под съмнение също и ефективността на условията по трудовите договори в конкурентна среда. Например множество родители ще предпочетат да започнат работа, свързана с висок риск, или да се откажат да внасят лични здравни и пенсионни осигуровки, за да могат да си позволят къща в район с по-добри училища. Ако обаче всички семейства възприемат подобна стратегия, разпределението на добрите училищни места би останало непроменено. Аритметиката показва, че само 10% от децата в училищна възраст могат да заемат десетте най-добри процента училищни места. В групова перспектива хората биха спечелили повече, ако поемат по-малко рискове на работното място и се осигуряват здравно и пенсионно.

За да онагледя проблемите при определянето на полезността, произтичащи от различния контекст и сравнението при потреблението на блага, Франк използва пример с двугодишния си престой с корпуса на мира в провинциален Непал малко след завършването на колежа. Едноетажният му дом няма електричество, течаща вода, тоалетна, отопление, а храната, която му се предлага, е скромна и еднообразна. Нито веднъж обаче той не изпитва чувство на материално лишаване. Напротив, стипендията му от 40 долара на месец е повече, отколкото има който и да е в селцето, където живее, и това му носи силното усещане за благополучие (Frank, 1989).<sup>6</sup>

В по-късна статия Франк (Frank, 1997) описва хипотетична ситуация с две страни, еднакви във всяко отношение с изключение на обстоятелството, че в страна А всички обитават домове с размер 5000 кв. м, а в страна Б – с размер 3000 кв. м. При положение, че хората от двете общества не са в чест контакт помежду си, не биха се очаквали разлики в средното субективно благосъстояние между тях. Всяко общество би формирало своя норма за това колко е адекватната обитаема площ на едно домакинство и индивидите биха били еднакво удовлетворени от размера на домовете си.

Разбира се, построяването на домове за всички с площ 5000 кв. м коства повече ресурси на обществото, отколкото построяването на такива с площ 3000 кв. м. Въпросът, който възниква, е дали съществуват начини да се употреби разликата в необходимите за по-големите жилища ресурси така, че да донесат трайно подобрение на субективното благосъстояние на гражданите. Авторът

<sup>6</sup> Разбира се, значимостта на относителните нива на потребление е подчертавана в икономическата литература и по-рано, например от Hirsch (1976) или Sen (1983).

обобщава резултатите от изследванията в областта, предлагайки възможни решения. Например, ако общество А е вложило повече ресурси за изграждането на по-големи къщи, но придвижването до работното място отнема на индивидите в него средно един час шофиране, докато общество Б е вложило по-малко ресурси в изграждането на домове – с по-малка площ, но пътят до работното място се осъществява с бърз обществен транспорт само за средно 15 мин., може да се очаква, че житейското удовлетворение във второто общество ще бъде по-високо.

В случай, че гражданин от страна Б се премести да живее в страна А, първоначално той би изпитвал положителния психологически ефект от увеличаването на обитаемата площ, но с времето възприятията му биха се приспособили и той би започнал да усеща петте хиляди кв. м като „нормални”. Същият индивид би преживявал начален стрес при справянето с трафика по време на по-дългото пътуване до работното място, но би „свикнал” след определен период. Разликата обаче е в това, че докато приспособяването към по-големия дом на практика е пълно и се осъществява за кратко време, стресът от увеличения трафик продължава да причинява постоянен негативен психологически ефект въпреки намаленото му съзнателно възприемане. Невропсихолозите биха открили по-високи равнища на кортизол, норепинефрин и други хормони на стреса в гръбначната течност у индивиди, живеещи в страните с повече трафик. Учените установяват подобни разлики при субекти, които използват градския транспорт, и такива, които шофират при усилен трафик към работното място, като тежестта на ефектите е пропорционална на продължителността на шофирането. Изглежда, че гражданите на страна Б действително биха изпитвали по-голямо житейско удовлетворение от тези на страна А (Frank, 1997).

Сходна е ситуацията, описана от Франк, при която гражданите на страна А обитават по-големи жилища с площ от 5000 кв. м, но не разполагат с време за спорт, а жителите на страна Б обитават домове с площ 3000 кв. м, но имат средно по 45 мин. на ден за спортуване. Отново може да се очаква, че в страна Б субективно възприеманото благосъстояние ще бъде по-високо, отколкото в А (Frank, 1997).

Очаквано резултатът при сравнение между страните А и Б е подобен, ако гражданите на А имат на разположение само една вечер за събиране с приятели и близки в месеца, докато тези на Б – четири. Отново единият начин на приложение на времето би довел по-висока житейска удовлетвореност от другия. Докато ефектите от това, че всички притежават големи домове, са малки и временни, тези от по-тесните социални взаимоотношения са постоянни и са много по-значими (Frank, 1997).

### **Социален статус и обществено-икономическа организация**

Едно от важните следствия от факта, че за да съхрани статусното си ниво, отделният пазарен участник е принуден да се подчинява на тенденцията, нало-

жила се в референтната група, е непосредствено свързано с дискусията за налагането и стабилността на капиталистическата обществена система. Ако в дадена социална група индивидите са приели като норма да полагат значителни трудови усилия, за да си позволят високо ниво на потребление, това би подтикнало всеки отделен член към подобно поведение с цел запазване на статусната му позиция.<sup>7</sup> В крайна сметка ще се стигне до общество с висока производителност и заетост.<sup>8</sup> Обратно, в общества със стабилни статусни структури, установени при ниско ниво на усилията, налагането на подобна социална норма ще бъде силно затруднено.<sup>9</sup> Следователно пазарната динамика на съвременното потребителско общество – подтикът към все по-голяма консумация и фокусирането върху работата и максимизацията на дохода, може да бъде разглеждана в контекста на статусната игра.<sup>10</sup>

В тази перспектива социални явления след прехода към пазарно стопанство в Източна Европа като носталгията към социализма са лесно обясними – предишното равенство в доходите е предпочитано от статусна гледна точка от индивидите, които, дори с по-високи реални доходи днес, усещат понижение в относителната си статусна позиция спрямо други, станали по-заможни членове от близкото си обкръжение (срв. със Седларски, 2014а).

В актуалната икономическа литература могат да бъдат намерени новаторски изследвания, които свързват изводите от анализа на статусната надпревара със социалното устройство на обществото – неговите формални и неформални институции (вж. Седларски, 2013, с. 27-43). Postlewaite (1998) предлага подход при анализирането на икономическите ефекти от социалния статус, който може да се използва за изследване на вероятността една или

<sup>7</sup> Приносът на Франк може да бъде разглеждан като продължение на аргумента за негативния стимул (гледа) за участие на пазарите у Карл Полани (вж. Седларски, 2011) – в съвременни условия участниците в пазарната система са подтиквани към непрекъснато действие чрез страха от загубата на статус (относителното си положение спрямо членовете на своето близко обкръжение (или в социологическата терминология – референтна група) (вж. Frank, 1985, р. 8; срв. със стремежа към признание от другите у Фукуяма, 2006, с. 213, 223, 232). Вж. връзката с концепцията за *идентичността* на Akerlof, Kranton (2005), при която с желанието за принадлежност към определена статусна група в дадена организация (например водещите служители, най-добрите войници) се обяснява нивото на полаганите усилия (за да се предотврати „изпадане от редиците“). Според авторите тя предлага по-реалистично описание на мотивацията от монетарния (материалния) стимул за всяко усилие. Действителността изобилства от примери, в които стопанските агенти дори в съвременни условия са готови да рискуват живота си за увеличение на своя *сравнителен* доход. Инстинктът към самосъхранение е силен, но е силен и стремежът да се осигури на потомството по-добра *относителна* социална позиция, както и да не се „изоставя“ от потребителското поведение на съседите или членовете на други референтни групи. Войниците в професионалните войски поемат доброволно риска да загинат по време на мисии в чужбина, за да осигурят на семействата си по-висок стандарт на живот.

<sup>8</sup> Вж. кейнсианския мултиплициращ ефект от повишеното потребление.

<sup>9</sup> Срв. с тезата за ключовата роля на протестантската етика при формирането на капиталистическите обществени отношения на Макс Вебер.

<sup>10</sup> Или следствие от „инстинкта за надмощие“ (вж. Попов, Седларски, 2013, с. 37-42), т.е. имащ „тимочен“ (суетен, състезателен) характер (вж. Фукуяма, 2006, с. 270).

друга система за определяне на статуса да надделее в отделни общества в зависимост от конкретните обстоятелства в тях. Стилизиран примери са наследствената статусна йерархия („аристократична система“) и йерархията с оглед на относителното богатство („буржоазна система“).

За конкретна илюстрация могат да послужат алтернативни обществени договорености (институции) относно източника на статус при търсенето на брачни партньори. В модел, предложен от Cole et al. (1992), се допуска, че при условно наречената „аристократична рангова система“ на първото поколение мъже на случаен принцип се приписват различни статусни нива без връзка с материалното им благосъстояние. Социалната норма повелява мъжете с най-висок ранг да сключат брак с най-богатите жени. Нарушаването на това правило понижава статуса на поколението до най-ниското възможно ниво. Така богати жени, които са изкушени да създадат връзка с богати мъже вместо с най-високите по ранг, ще бъдат възпирани от престъпването на нормата, тъй като наследниците им ще могат да се задомят само със значително по-бедни съпрузи.<sup>11</sup> Съществуват условия, при които в някои общества е възможно да се стигне до равновесие по Неш на играта, определена от така описаните правила, което да поддържа разглежданата социална норма (Postlewaite, 1998). За разлика от тази институционална договореност при „буржоазната рангова система“ най-богатите жени сключват брак с най-богатите мъже.

Икономическото поведение на стопанските субекти ще бъде различно в зависимост от наложилите се социални договорености, съответно желани и високо ценени като източник на статус ще бъдат различни индивидуални характеристики. В обществото, където брачните партньори се избират на основата на материалното богатство, ще съществуват стимули да се спестява значителна част от дохода,<sup>12</sup> докато при „аристократичната рангова система“ оптималното ниво на спестявания ще бъде силно занижено, тъй като е отстранено едно от основните предимства за въздържание от потребление (Postlewaite, 1998). Подобен институционален подход осигурява аналитична рамка за обяснението на различните нива на икономическо развитие в иначе идентични общества по отношение на изобилие на природни ресурси, климат, брой на населението и индивидуални предпочитания.

Социалните норми често определят извънпазарни (неценови) механизми за сдобиване с желани блага по подобие на аристократичното правило при

<sup>11</sup> Допуска се, че „дълбоките предпочитания“ на индивидите включват не само максимизация на собственото потребление, но и това на децата.

<sup>12</sup> Ако се допусне, че родителите имат заложені предпочитания не само към нивото на собственото им потребление, но и към това на наследниците им, те ще предадат (в процеса на социализация) на следващото поколение внимание към социалния статус, тъй като това ще осигури на децата по-добри шансове за увеличено потребление чрез брак с богат съпруг. По този начин голяма част от вторичните предпочитания към статуса могат да бъдат обяснени не с еволюционни аргументи, а с изискваща много по-кратки периоди социализация. При промяната на обстоятелствата в едно общество (връзката между статуса и задоволяването на определени „първични предпочитания“) нивото на внимание към статуса може да се промени само за едно поколение (Postlewaite, 1998).

брака дори в съвременните развити стопанства на Запада (вж. Polanyi, 1997; Седларски, 2011). Определени стоки и услуги продължават да бъдат ценени именно защото не могат да бъдат придобити чрез парични плащания. Покани в затворени общества, специални запазени места в ексклузивни ресторанти и др. се „спечелват“ в статусна надпревара (например на основата на относителното материално богатство). Разбира се, в по-широка перспектива самото включване в сферата на пазарно придобиваните блага на определени стоки и услуги или изключването им от нея е въпрос на социални споразумения (срв. с анализа на тези процеси при Маркс и Полани, вж. Седларски, 2011).

В случай, че в едно общество хората са развили внимание към статуса (тъй като съществуват редица статусни – непазарни, механизми за разпределение), а индивидите имат възможност да инвестират или във физически капитал (наследяван от децата), или в човешки капитал (предаван на децата чрез съответно възпитание и образование), което води до еднакъв статусен резултат, са възможни институционални равновесия, при които статусът се определя ефективно или от едната, или от другата променлива.

Дори при малка вероятност от експроприация (одържавяване) на натрупания частен физически капитал, обстоятелствата биха наклонили предпочитанията на членовете на обществото към натрупване на човешки капитал като статусноопределящ белег, който е по-надежден от физическия капитал. Последното развитие не зависи от това дали човешкият капитал действително допринася по-ефективно за благосъстоянието на наследниците в тези условия, или дали физическият не е в достатъчна степен по-ефективен от човешкия, за да компенсира малката вероятност от конфискацията му. Кумулативните решения на индивидите в обществото в крайна сметка ще направят човешкия капитал основния измерител на социалния статус (Postlewaite, 1998).

Този пример отново може да бъде отнесен към социалната действителност в бившите социалистически страни, където невъзможността за неограничено натрупване на физически капитал или постоянната заплаха от конфискацията му при евентуална промяна в политиката на Комунистическата партия превръщат нивото на образование в траен социалностатусен белег. Разделението на обществото на висшисти, „среднисти“ и хора с основно образование и стремежът към преминаване в по-горна категория на децата е равновесната стратегия при дадените институционални условия, правещи човешкия капитал по-устойчив критерий за социалностатусна принадлежност. Традиционно изтъкваното популярно схващане за различието между „западното“ отношение към образованието като инвестиция, от която се очаква непосредствена възвръщаемост, и родното „учене на всяка цена“ пропуска разглеждания тук аспект на рационална пресметливост относно възвръщаемостта от преминаването в горна статусна група при непазарното разпределение на бъдещи възможности за потребление (на блага и свободно време).

Така представената концептуална схема предвижда нивата на *показно потребление* (англ. *conspicuous consumption*) да са по-ниски в среда, в която

информацията за относителното богатство на индивидите е широкодостъпна. Например, ако покупката на автомобил се смята за сигнал относно личното благосъстояние, бихме очаквали обитаващите по-големите градове хора, които разполагат с по-малко информация относно богатството на останалите, да харчат при равни други условия по-значителни суми за автомобили (мобилни телефони, часовници, дрехи) от тези в малките населени места, където материалните обстоятелства на останалите се познават по-добре. Аналогично, новодошлите в дадено населено място биха имали стимул за по-голямо показно потребление, тъй като все още съществува несигурност относно финансовия им статус (Postlewaite, 1998).

Разбира се, нивата на показно потребление се определят и от очакваните ползи. Ако например потенциалните брачни партньори не се различават съществено по отношение на материалното им благосъстояние, показното потребление не би имало значим очакван ефект. Колкото по-голямо е неравенството в разпределението на богатството, толкова по-големи са стимулите за показно потребление (Postlewaite, 1998). Последното обяснява от позициите на *парадигмата на рационалния избор* широко разпространеното демонстриране на богатството (носене на златни накити, притежаване на екстремно скъпи спрямо дохода автомобили, мобилни телефони и др.) в по-слаборазвити общества с голямо неравенство в доходите и богатството. В традиционните дискусии относно подобно икономически „нерационално“ поведение често се допускат различаващи се *дълбоки предпочитания* при народите на Севера и Юга или Изтока и Запада, дори и различна степен на рационалност на поведението в отделните култури. Онагледената тук аналитична схема създава възможност за икономическото моделиране на тези решения със стандартния теоретичен апарат на икономическата наука.

Така инструменталният подход към статусните съображения, т.е. обяснението на загрижеността за социалния статус като следствие от конкретните социални договорености за (непазарно) разпределение на благосъстоянието в обществото (при допускане за универсални човешки дълбоки предпочитания) дава възможност за анализиране на различните нива на икономическо развитие на нациите не чрез приемане на различни преобладаващи предпочитания при отделните народи, а чрез фокусиране върху различната институционална рамка, формираща съответни инструментални цели у индивидите. Ако стопанските субекти се стремят към по-високо относително благосъстояние, тъй като то традиционно има значение при разпределението на бъдещи възможности за потребление (като сключване на брак с богат съпруг или решенията кой да получи оскъдната налична храна при бедствия, основани на относителното богатство, вж. Frank, 2004), промяна в провежданата от държавата стопанска политика на преразпределение на дохода би довела до прогнозируеми изменения в индивидуалния стремеж към натрупване и демонстриране на относително богатство (Postlewaite, 1998).

### Значение на статусната надпревара за нормативния икономически анализ

Франк използва примери от еволюцията в животинския свят, където конкуренцията за предаване на гените понякога води до резултати, които са оптимални от гледна точка на шансовете за размножаване на отделните индивиди, притежаващи ценени от женските характеристики, но намаляват способността за оцеляване на вида като цяло. Такива са прекомерно разрасналите се рога на елените след поколения естествен подбор или гигантският размер на мъжките при някои видове морски бозайници. Макар големите рога да дават предимство при борбите за чифтосване, те затрудняват придвижването на мъжките в гористи местности, правейки ги лесна жертва на хищници. Подобни са последствията на натрупването на значителна телесна маса при тюлените или морските лъвове. Аргументът на Франк, е, че конкуренцията както в природата, така и в обществото невинаги води до желани резултати, изразяващи се в повишена жизнеспособност на равнище индивид или общност (срв. с концепцията за „невидимата ръка“ на Адам Смит), т.е. ограничаването ѝ от социума е легитимно в случаите, когато отрицателните ефекти от нея започнат да надделяват над положителните (вж. Frank, 2011).

Пример от спортния свят за статусна надпревара, криеща опасности за здравето, който Франк посочва, е съгласието на хоккейните играчи да носят шлем само ако всички останали също носят (еднакво намаление на маневреността за всички), и отказът им в случай, че някой от другите играе незащитен, за да не се намали маневреността им в сравнение с неговата (вж. Frank, 1985, p. 11-12; Седларски, 2014b). Ситуацията се свързва логически от автора с надпреварата във въоръжението по време на студената война. В продължение на десетилетия САЩ и Съветският съюз инвестират милиарди долари в атомни оръжия. Всяка от двете държави би могла да използва средствата по различен, по-продуктивен начин, но при отсъствието на надеждна система за контрол на въоръжаването не е в стратегически интерес на никоя от страните да предприеме едностранно съкращаване на военния си бюджет, тъй като относителната сила на другата би се увеличила (Frank, 2004).

Аналогично, на работното място в случай, че някой служител реши да работи извънредни часове, той ще увеличи своето заплащане в абсолютно и в относително изражение. „Напредъкът“ на един обаче означава относителното изоставане на останалите служители (Frank, 1991). Вместо да се примирят с понижената си относителна позиция, другите също ще започнат да работят допълнителни часове. В крайна сметка ефектът от допълнителните усилия на всеки индивид ще неутрализира този от увеличените усилия на останалите.

Служителите, които работят до 21 вместо до 17 ч., действително могат да си позволят да потребяват повече стоки и услуги с увеличения доход, но разполагат с по-малко време за семейството и приятелите си. И тъй като полез-

ността, извлечена от потреблението, е много зависима от статусни съображения, резултатът от решението да се работи свръхчасове е силно надценен в предварителната индивидуална преценка. Ето защо е обяснимо защо служителите биха се обединили в подкрепа на регулация, ограничаваща извънредния труд. Например в САЩ работодателите са задължени да изплащат 50% по-голямо възнаграждение, ако даден служител работи повече от 8 ч. на ден или 40 ч. на седмица. Подобни регламентации съществуват в по-голяма част от развитите страни (Frank, 2004).

В случай, че не се отчете ролята на загрижеността за социалния статус, от гледна точка на традиционните икономически модели подобни регулации изглеждат безсмислени. Ако работниците не са склонни да работят извънредни часове, конкуренцията между работодателите ще доведе до изплащането на премии дори без специална нормативна уредба. Обратно, ако работниците желаят да работят по-дълго, те със сигурност биха се противопоставили на регулации, ограничаващи работодателите да им предоставят тази възможност. Или от перспективата на конвенционалната икономическата теория законовите регламентации за удълженото работно време изглеждат без значение в единия случай и дори вредни в другия (Frank, 2004).

Лесно е да се забележи също защо редица застъпници на свободния пазар биха определили и задължителните норми за безопасността на труда като мярка, ограничаваща свободата на избора и водеща до неефективни резултати на индивидуално ниво. В крайна сметка преди регулацията всеки работник свободно е избирал да започне опасна работа. Този избор е показвал, че допълнителната безопасност на работното място е оценявана от работниците по-ниско от очаквания допълнителен доход (срв. със Седларски, 2014b).<sup>13</sup> Грешката при подобна аргументация е в допускането, че направените избори винаги отразяват индивидуалните предпочитания. Когато е налице загриженост за относителната позиция (статуса), изборът, който индивидът прави, невинаги разкрива полезността на комбинирания резултат от решенията на всички участници.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> Франк посочва като илюстрация персонала по почистване на радиоактивни течове в атомните електроцентрали, които се подлага на неминуемо облъчване заради високата парична компенсация. Федерални регулации в САЩ ограничават максималната изложеност на лъчение на едно лице, но при липсата на такава регламентация много от тези служители биха поели дори допълнителни дежурства, смятайки, че рискът за здравето им е оправдан от повечето предимства, които могат да осигурят на семействата си по такъв начин. Тъй като обаче тези предимства отново имат статусен характер, възвръщаемостта от поетия риск се оказва в общия случай силно надценена (Frank, 2004).

<sup>14</sup> Същевременно не е трудно да се види причината, поради която подобни регулации се свързват с борбата против експлоатацията на труда. Работниците в примерната ситуация действително са повлияни от „външни сили“ да избират работа, която е по-малко безопасна от тази, която „действително искат“. Тези външни сили обаче не се изразяват в принуда от страна на техните работодатели, а са резултат от конкуренцията между самите работници да се изкачат по-високо в йерархията на доходите (Frank, 2004).

### Експлоатация или безразсъдна конкуренция между самите работници?

Разделението на труда и специализацията увеличават производителността, давайки възможност на фирмите да изплащат по-високи заплати на работниците. Същевременно фрагментацията на труда оказва неблагоприятно психологическо въздействие върху служителите и прави живота по-малко приятен (срв. с концепциите на Маркс за *отчуждението на труда* и на Е. Дюркем за *аномията*). Най-доброто постижимо решение очевидно включва компромис. Задачите трябва да се разделят до момента, в който нарастването на заплатата се изравни с увеличения психологически дискомфорт, причиняван от фрагментацията (Frank, 2004). Конвенционалната икономическа теория предвижда конкуренцията да доведе до това оптимално равнище на разделение на труда. Когато на практика се наблюдават значително по-високи нива на разделение на труда и специализация, някои икономисти заключават, че пазарите не са конкурентни и работниците са принудени от притежателите на капитала да работят неприятна за тях работа, за да осигуряват по-големи печалби на фирмите. В действителност допускането на статусните съображения в анализа прави обяснимо решението на служителите сами да се конкурират помежду си в поемането на фрагментирани и тясно специализирани дейности, за да постигнат относително предимство по отношение на получаваните доходи. Тъй като обаче ползите се извличат от относителните, а не от абсолютните стойности на дохода, когато всички възприемат тази линия на поведение, индивидуалните ефекти от направените допълнителни разходи се неутрализират взаимно (Frank, 2004).

Аналогично обяснение може да се приложи към необходимостта от задължително пенсионно осигуряване. За поддръжниците на свободния пазар то изглежда като ограничаване на индивидуалната свобода на решенията относно приложението на личния доход. В действителност, както видяхме, статусните съображения са причина хората да се стремят да закупят например дом в район с по-добри училища за децата си, поради което са готови да се лишат от спестявания за пенсионна възраст. Когато обаче всички предприемат подобна стъпка, поведението им се обезсмисля и единственият резултат е, че голяма група хора са се лишили от спестявания. За да разреши проблема, породен от статусната надпревара, държавата въвежда задължителното пенсионно осигуряване, правейки една част от получавания в момента доход *на всички* икономически субекти недостъпна за изразходване (Frank, 2004).

Робърт Франк използва концептуалната рамка на социалния статус в икономическия анализ, за да даде различно от традиционното обяснение на ролята на държавата в социалистическите и капиталистическите стопанства на ХХ век. Докато в социалистическите планови икономики държавата национализира средствата за производство, в капиталистическите тя обикновено

налага съществени ограничения на притежателите на капитала. Франк смята, че обяснението за подобен род икономически регламентации само привидно се крие в предотвратяването на експлоатацията на поставените в по-неравносечно положение наемни работници от своеволията на стопанските елити – собственици на капитала. Причината за тях според автора е в несъзнателния стремеж да се ограничи (потенциално) унищожителната конкуренция между членовете на обществото – поемането на все по-рискова работа или неблагоприятни условия на труд, за да се постигне предимство в получавания доход (Frank, 2004).<sup>15</sup>

Икономическата аргументация традиционно е използвана за доказване, че при свободни пазарни отношения не е в интерес на работодателите да поддържат лоши условия на труд, т.е. да спестяват разходи за подобряването им с цел извличане на допълнителна печалба. Конкуренцията за ограничения брой работници би довела до социалния оптимум удобства на работното място. Ако например издръжката на определено съоръжение, увеличаващо сигурността, струва на фирмата 50 лв. на месец, а наетите оценяват ползите от него на 100 лв., фирмата ще е принудена да го закупи и поддържа или да загуби своите наети, които ще преминат на работа в друго предприятие. Дори даден конкурент да плаща 60 лв. по-малко на месец на работник, но да е изградил съоръжението, благосъстоянието на един работник би се подобрило с равностойността на 40 лв. месечно (Frank, 2004).

Стандартното възражение е, че в действителност конкуренцията на пазара на труда е минимална и че непълната информация, слабата мобилност на работниците и други пазарни несъвършенства ги принуждават да приемат условията на труд такива, каквито ги предлагат работодателите. Работниците разчитат на продажбата на труда си за непосредственото си препитание, поради което предлагането им е нееластично за разлика от търсенето на труд от страна на капиталиста, който освен това може да избира кого да наеме между мнозина.

Според концепцията на Франк традиционно възприеманите като симптоми на експлоатация опасни условия на труд, удължено работно време, отчуждение, недемократични организационни структури всъщност са резултат от междуличностна конкуренция между самите работници и потребители. Това не ги прави по-малко значим проблем, но изисква прилагането на евентуално различен набор от мерки за справянето с тях (Frank, 2004).

---

<sup>15</sup> Историческият опит разкрива системата на плановото стопанство като слабоефективен механизъм за предотвратяване на експлоатацията на хора и същевременно показва по-голямата надеждност на пазарните отношения за повишаване на материалните възможности за потребление на обществото. В контекста на това изследване обаче е интересен и въпросът за постигнатото ниво на „социалностатусно спокойствие“, т.е. липса или наличие на изтощителна статусна надпревара при едната и другата форма на организация на обществените отношения. Този въпрос се отнася в крайна сметка евентуално до „дълбоките предпочитания“ на индивидите (за които абсолютното материално богатство може да е само инструментална цел).

## Интернализиране на външните позиционни ефекти чрез данъчно облагане

Робърт Франк предлага решение в областта на фискалната политика за минимизиране на изкривяването на индивидуалния избор при наличие на статусна надпревара – прогресивен данък върху потреблението. За разлика от подхода на специални държавни регулации за справяне с проблема, които страдат от недостатъка да не могат да включат многобройните случаи от действителността с техните специфики, или по-генералното решение за изграждане на социалистически тип общество, което понижава стимулите за труд и по-висока производителност, тази мярка е лесна за осъществяване и има малко неблагоприятни странични ефекти. Проблемът при статусната надпревара е, че позиционните блага изглеждат твърде привлекателни от гледна точка на отделния субект – за тях индивидите са готови да поемат рискове за здравето и живота си, да се лишават от спестявания за пенсионна възраст и т.н., като в действителност ефектът е пренебрежим, ако всички следват тази стратегия. Обикновено в икономиката блага, които изглеждат нежелано привлекателни за потребителите, се облагат с данък. Облагането на потреблението не изисква тежка бюрократична структура, нито налага разходи за справянето с проблема на всички засегнати страни, както е при регулациите, а оставя тежестта да бъде носена от тези, които могат да я поемат с най-малко разходи, насочвайки поведението в определена посока, без да отстранява индивидуалната свобода на действие (Frank, 2004).<sup>16</sup>

Според автора подобна данъчна система би могла да бъде осъществена лесно практически чрез освобождаването на спестената част от дохода от облагане. Ефектът би бил мултиплицирано намаляване на частта от дохода, която се изразходва за потребление, и съответно увеличаване на дела на

<sup>16</sup> За нагледен пример Робърт Франк използва следната ситуация. Млад мъж взема решение относно големината на диаманта, който да подари на годеницата си. Понеже целта на този подарък е да служи като знак на обвързване, цената му трябва да е осезаема. Обичаят в страната е да се плати за пръстен двойният размер на месечната заплата и годеникът трябва да похарчи поне толкова, за да не изглежда като скъперник. Ако например годишната му заплата е 36 хил. USD, от него се очаква да плати 6000 USD за пръстен. От гледна точка на обществото би било ефективно налагането на данък върху бижутата в размер например на 500%. В този случай годеникът би платил отново крайна цена, равна на двойното му месечно възнаграждение, но за по-малък камък (който преди данъка е вече с 500% по-евтин). Така камък с цена преди данъка 1000 USD след облагането ще е на стойност 6000 USD. Платената крайна сума би причинила същите финансови затруднения на младия мъж и тъй като това е целта на подаръка, резултатът не би бил променен. Годеницата също не би загубила, понеже в новата ситуация всички биха купували пръстени с по-малки камъни и по-малкият диамант би й донесъл същото удовлетворение като по-голям в предходната ситуация. По този начин правителството би получило приход от данъка (5000 USD), който може да употреби за допълнителни държавни разходи или за намаляване на бюджетния дефицит. Единственият губещ би бил чуждестранният вносител на диаманти, който би получил цена, намалена с размера на данъка (Frank, 1989; 2004).

спестените средства,<sup>17</sup> тъй като наред с прекия икономически стимул да се спестява намаленото потребление на останалите членове на обществото би успокоило статусното „състезание за показно потребление”. Общите загуби на благосъстояние на обществото също биха били минимизирани, тъй като данъкът би отнемал най-много доход от най-богатите слоеве на населението, за които доходът и съответно възможностите за допълнително потребление носят най-малка пределна полезност (Frank, 1997).

За да илюстрира действието на предлаганата от него данъчна система, Робърт Франк дава следния пример, правейки аналогия с данъчното облагане при замърсяване на околната среда (данък на Пигу). Ефектът е сравнен с този от съответни административни регулации като средство за справяне със същия проблем (вж. Frank, 2004).

Нека фирмите А и Б да могат да избират между пет производствени процеса, които се характеризират с различно ниво на разходите и различни равнища на замърсяване (отрицателен външен ефект). Дневните разходи за всеки от процесите и съответните тонове вредни емисии в атмосферата са представени в таблицата.

Таблица

Дневни разходи и вредни емисии за пет производствени процеса

Процес (дим)	I (4 т.)	II (3 т.)	III (2 т.)	IV (1 т.)	V (0 т.)
Разходи за фирма А	100	190	600	1200	2000
Разходи за фирма Б	50	80	140	230	325

Ако замърсяването не се ограничава административно и не се облага с данък, двете фирми биха използвали процес I, който им коства най-малко разходи, и съответно биха отделяли по 4 тона вреден дим в атмосферата, т.е. общо 8 тона на ден.

За да ограничи вредните емисии наполовина, правителството разполага с два инструмента. Първият е пряка регулация – административно да задължи всяка фирма на намали емисиите си наполовина, а вторият – да обложи с данък  $T$  всеки тон изхвърлен в атмосферата вреден дим.

Въпросите, на които се търси отговор в модела, са: колко трябва да бъде  $T$ , за да се намалят наполовина вредните емисии, и колко са общите разходи, които обществото ще понесе при единия и при другия вариант (Frank, 2004).

Ако всяка фирма бъде задължена да намали вредните емисии наполовина, фирми А и Б ще трябва да преминат от производствен процес I към произ-

<sup>17</sup> Авторът изхожда от допускането на автоматично превръщане на спестяванията в инвестиции, които ще дадат възможност за ускоряване на икономическия растеж. Кейнсианската критика към автоматичното изравняване на спестяванията и инвестициите обаче е приложима и тук.

водствен процес III и всяка от тях да започне да отделя по 2 тона на ден. Разходите за промяната ще бъдат: за фирма А  $600/\text{ден} - 100/\text{ден} = 500/\text{ден}$ , а за фирма Б  $140/\text{ден} - 50/\text{ден} = 90/\text{ден}$ , т.е. общо разходи от  $590/\text{ден}$ .

При преценката как да реагират на въвеждането на данък върху всеки тон емисии фирмите ще установят дали разходите за преминаване към по-екологичен производствен процес са по-големи или по-малки от дължимия при изходния процес данък. Ако за дадена фирма разходите са по-малки, тя ще премине от процес I към процес II, защото намалявайки с един тон емисиите, ще спести  $T$ , т.е. за нея това ще е финансово по-изгодният вариант. Ако обаче разходите по промяната са по-големи от  $T$ , фирмата ще предпочете да не променя процеса и да плаща  $T$ . В случай, че преминаването към процес II е изгодно, фирмата ще повтори изчисленията за евентуално преминаване към процес III и т.н., докато допълнителните разходи за преминаване към следващия процес вече не станат по-малки от  $T$  (Frank, 2004).

Нека например размерът на данъка да бъде определен на 50 лв. на тон. При това положение фирма А ще остане да произвежда с процес I, тъй като преходът към процес II би й струвал 90 лв. на ден, а понеже намалява емисиите само с един тон, би й спестявал само 50 лв. данък. Обратно, фирма Б би преминала от процес I към процес II, тъй като той й струва само 30 лв. повече на ден, но намалявайки емисиите с един тон, й спестява 50 лв. данъчни плащания. Фирма Б обаче няма да продължи с преход към процес III, защото той струва с 60 лв. повече на ден, а ще донесе спестявания от само 50 лв. данъци.

Очевидно общото съкращение на емисиите за двете фирми в този случай е само един тон на ден и размерът на данъка от 50 лв./т не постига желаните ефекти за намаляването им наполовина. Решението е да се увеличава данъкът, докато не се осъществи планираното понижение на емисиите. Например, ако размерът на данъка бъде определен на 91 лв./т, фирма А ще премине към процес II, а фирма Б – към процес IV, и общото количество на емисиите ще спадне до желаните 4 тона на ден. Разходите на фирма А ще бъдат  $190 \text{ лв./ден} - 100 \text{ лв./ден} = 90 \text{ лв./ден}$ , а на фирма Б  $230 \text{ лв./ден} - 50 \text{ лв./ден} = 180 \text{ лв./ден}$ . Общият разход на двете фирми би бил  $270 \text{ лв./ден}$ , което е с  $320 \text{ лв./ден}$  по-малко от този за същото намаление на емисиите при пряка регулация (административно задължение за съкращаване на емисиите наполовина). Платените от фирмите данъци не са включени в пресмятането на общите социални разходи, тъй като те ще бъдат използвани от държавата за алтернативни цели, вкл. понижаването на данъчната тежест върху населението от други видове данъци. Очевидно данъчният механизъм е по-ефективен при постигането на целта, защото предоставя намаляването на емисиите в ръцете преди всичко на фирма Б, която може да го постигне относително по-евтино (Frank, 2004).

Аналогично облагането на потреблението с данък би било икономически по-ефективното решение в сравнение с някои случаи на пряка регулация на безопасността на труда, максималните часове работно време и други условия по

трудовете договори. Ако хората действително вземат под внимание относителните нива на потребление, то всеки, който увеличава своето потребление оказва негативен (позиционен) външен ефект върху всички останали в обществото. За да намали размера на този ефект, подобно на замърсяването, държавата може да обложи действията, които го причиняват, т.е. потреблението, с данък на Пигу (Frank, 2004; вж. обаче критиката на Coase, 1960 към концепцията за външните ефекти и начина за справяне с тях, предложен от А. Пигу). Разбира се, тази алтернатива не би била подходяща да замести регулативни мерки, свързани например с предпазване от последствията от несъвършената информираност (чрез намаляване на информационната комплексност) при някои дейности, а би била приложима най-вече там, където регулациите традиционно се оправдават със защита на работниците от експлоатация.

Не е необходимо да се въведат сложни процедури за определяне на позиционните блага и сумирането на разходите за тях за изчисляване на данъчната база. За да се гарантира, че непозиционните блага, например благата от първа необходимост, не са обложени, може да се въведе стандартно данъчно облекчение, т.е. фиксирана сума от годишните разходи за потребление на всеки индивид да се освободи от данък, а всеки следващ лев от разликата между спестеното и потребеното да се обложи с постоянна ставка, което ще направи данъка прогресивен (Frank, 2004).

Икономистите обикновено са единодушни, че в дългосрочен план увеличение на спестяванията се постига трудно - традиционните модели на растежа представят цената на по-голямата норма на спестяване в кратък период като намалено потребление и следователно загуба на полезност. В зависимост от изследваните мащаби такова кратковременно съкращение на полезността може да продължи до едно или две десетилетия – времето, необходимо на нивата на потребление да достигнат първоначалните си стойности след увеличеното производство вследствие от инвестирането на спестяванията. Представен по този начин, не е учудващо, че проблемът не намира политическата воля за решение, изразяващо се в провеждането на мерки за увеличаване на нормата на спестяване. Включването на контекстуални съображения обаче изменя прогнозираното развитие на нивата на полезността.

Традиционните модели не отчитат бързината, с която хората свикват с по-скромните материални условия. Щом парализираните, пострадали при пътни инциденти, могат да възвърнат нормалното си емоционално състояние само след година, десетпроцентни намаления на потреблението не биха понижали възприеманата полезност за по-дълги периоди, особено, ако *всички* ограничат своята консумация. След това психологическо приспособяване резултатите от по-високата норма на спестяване биха започнали да се чувстват веднага - новото, по-ниско ниво на потребление се възприема като нормално, а по-бързите увеличения в него биха донесли повече полезност в сравнение с високото, но статично първоначално ниво на консумация. На такъв фон – представянето на необходимия период на понижено възприемано благосъстояние

само като година вместо две или три десетилетия, политическото решение да се поеме по този път на развитие е значително по-лесно (Frank, 1989).<sup>18</sup>

Друг аспект на влиянието на статусните съображения върху икономическите решения, свързан с облагането, се отнася до факта, че чрез промени в поведението си (повече работни усилия, по-голямо спестяване или повече показно потребление) индивидите в крайна сметка се стремят да повишат статуса си в обществото. Статусното съревнование обикновено изкривява икономическото поведение, предвиждано от стандартния неокласически модел, като това изкривяване, както беше показано, е толкова по-силно, колкото по-големи са очакваните ползи от високата статусна позиция. Последните от своя страна са свързани с неравенството в обществото в следния по-малко очевиден смисъл. В общества със значително неравенство в разпределението на доходите са необходими често непосилни промени в поведението (увеличено предлагане на труд, спестяване), за да се повиши (дори само незначително) относителният социален статус. Обратно, в общества с равномерно разпределение на доходите, същите усилия биха довели до много голямо увеличение на сравнителния статус. Следователно колкото по-равномерно са разпределени доходите, толкова по-големи са очакваните ползи от допълнителните индивидуални усилия. Нетрадиционното следствие за данъчната политика е, че данъчни системи, които предизвикват по-бързо изравняване на доходите или богатството, водят до по-силни стимули да се работи и да се спестява, обратно на предвижданията на стандартните икономически модели (вж. Postlewaite, 1998).

\*

Общият икономически аргумент, че конкуренцията води до оптимални нива на сигурност, демократичност, условия на труд и материална задоволеност, се основава върху допускането, че индивидите извличат полезност от потребяваните абсолютни количества блага. Множество изследователски резултати обаче показват, че наред с *абсолютните* количества съществено значение за житейската удовлетвореност имат *сравнителните* нива на потребление, чиито вариации обясняват по-добре декларираните нива на благосъстояние. Аргументацията, че „невидимата ръка“ на пазарите води до ефективно разпределение на богатата и ресурсите за производството им, губи голяма част от своята сила, когато се вземе под внимание т.нар. статусна надпревара в човешките отношения. Именно тя може да обясни по-добре наблюдаваните в

<sup>18</sup> И инструменталният подход на Postlewaite (1998) води до изменение на стандартните икономически прогнози относно ефектите от облагането на доходите. Ако вторичните ползи, произтичащи от ранга, който доходът осигурява, превишават непосредствената полезност от потреблението на последния, увеличаването на подоходните данъци не би се отразило върху предлагането на труд, тъй като не се изменя съотношението между усилията и постижимата с тях промяна в социалния статус. В случай, че вторичните ползи, свързани с ранга, са съществени и игнорирани при моделирането на решенията, икономическите модели систематично ще надценяват ефектите от данъците върху предлагането на труд.

действителността отклонения от предвижданата в теоретичните модели пазарна ефективност.

От Адам Смит и Торстейн Веблен до Джон Кенет Гълбрайт и Робърт Франк икономистите приемат, че голяма част от потреблението на индивидите има за цел да впечатли останалите. Обикновено обаче при традиционния икономически анализ отговорът на въпроса защо хората се стремят да впечатляват другите съзнателно или несъзнателно е оставен на други социални науки извън икономиката.

Един от възможните подходи за икономическо обяснение се основава на допускането за несигурност при преценката на ранговата принадлежност в контекста на инструментално внимание към статуса с цел непазарно разпределение на блага. Ако например съгласно наложилите се неформални или формални социални норми (институции) по-богатите субекти имат достъп до богати брачни партньори, от които се очаква да осигурят още по-високи равнища на споделено потребление, но информацията за имуществения статус не е общодостъпна (ненаблюдаема), богатите индивиди имат стимул да демонстрират своето благосъстояние. При тези условия хората биха изтъквали (сигнализирали) богатството си чрез разточително потребление, дори да са напълно рационални и да имат стандартни предпочитания (Postlewaite, 1998).

Познаването на определени институционални характеристики на отделните общества дава възможност за прецизно моделиране на човешкото поведение в тях. Това предоставя допълнителен аргумент за значението на институционалния анализ по отношение на разбирането на ефектите от стопанските политики с цел подобряването на икономическия потенциал на националните стопанства.

*Използвана литература:*

Канеман, Д. (2012). Мисленето. С.: „Изток-Запад“ (превод от D. Kahneman. Thinking, Fast and Slow. Macmillan, 2011).

Попов, Т., Т. Седларски (2012), Институционална икономика. Възможности и неизползван потенциал. С.: УИ „Св. Климент Охридски“.

Седларски, Т. (2014а). Социалнопсихологически аспекти на пазарната размяна в институционалната икономика. - Икономическа мисъл, 1/2014, с.95-114.

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

Седларски, Т. (2013). Нова институционална икономика. С.: УИ „Св. Климент Охридски“.

Седларски, Т. (2011). Несвободното възникване на свободния пазар - 'Великата трансформация' на Карл Полани. - Икономическа мисъл, 1, с. 51-72.

Седларски, Т., Ж. Панайотов (2015). Изпълзващата се цел на щастието. – В: Годишник на СУ „Св. Климент Охридски“, Стопански факултет, Т. 13 (под печат).

Фукуяма, Ф. (2006 [1992]). Краят на историята и последният човек. С.: „Обсидиан“.

Akerlof, G. A., R. E. Kranton (2005). Identity and the Economics of Organizations. - Journal of Economic Perspectives, 19(1), p. 9-32.

Coase, R. H. (1960). The problem of Social Cost. - Journal of Law and Economics, 3(15), p. 1-44.

Cole, H. L., G. J., Mailath, A. Postlewaite (1992), Social norms, savings behavior, and growth. - Journal of Political Economy 100, p.1092-1125.

Frank, R. H. (2011). The Darwin Economy: Liberty, Competition, and the Common Good. Princeton University Press.

Frank, R. H. (2004). Human Nature and Economic Policy: Lessons for the Transition Economies. - Journal of Socio-economics, 33, p. 679-694.

Frank, R. H. (1997). The Frame of Reference as a Public Good. - The Economic Journal, Vol. 107, N 445, (Nov.), p.1832-1847.

Frank, R. H. (1991). Positional Externalities. – In: Richard Zeckhauser (ed.). Strategy and Choice: Essays in Honor of Thomas C. Schelling. Cambridge, MA: MIT Press, p. 25-47.

Frank, R. H. (1989). Frames of Reference and the Quality of Life. - American Economic Review, 79, Papers and Proceedings, May, p. 80-85.

Frank, R. H. (1985). Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status. New York: Oxford University Press.

Hirsch, F. (1976). The Social Limits to Growth. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Inglehart, R. (1997). Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies. Princeton: Princeton University Press.

Layard, R. (1980). Human Satisfaction and Public Policy. - The Economic Journal, 90(360), p. 737-750.

Polanyi, K. (1997 [1944]) The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Postlewaite, A. (1998). Social Status, Norms and Economic Performances: The Social Basis of Interdependent Preferences. - European Economic Review, Elsevier, Vol. 42(3-5), p.779-800.

Scitovsky, T. (1976). The Joyless Economy. New York: Oxford University Press.

Sen, A. (1983). Poor, Relatively Speaking. - Oxford Economics Papers, July, 35, p.153-167.

Thurow, L. (1980). The Zero Sum Society. New York: Basic Books.

Townsend, P. (1979). The Development of Research on Poverty. - In: Social Security Research: The Definition and Measurement of Poverty., Dept. of Health and Social Research. London: HMSO.

26.V.2014 г.