

ГОДИШНИК НА СОФИЙСКИЯ УНИВЕРСИТЕТ „СВ. КЛИМЕНТ ОХРИДСКИ“

СТОПАНСКИ ФАКУЛТЕТ

Том 22, 2023

ANNUAL OF SOFIA UNIVERSITY “ST. KLIMENT OHRIDSKI”

FACULTY OF ECONOMICS AND BUSINESS ADMINISTRATION

Volume 22, 2023

УСТОЙЧИВИ КУЛТУРНИ ОСОБЕНОСТИ И
ОБЩЕСТВЕНО-ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ:
ИНДИВИДУАЛИЗЪМ, КОЛЕКТИВИЗЪМ, ИНСТИТУЦИИ,
МЕРИТОКРАЦИЯ И РАСТЕЖ¹

ТЕОДОР СЕДЛАРСКИ

Софийски университет „Св. Климент Охридски“

Стопански факултет

Катедра Икономика

e-mail: sedlarski@feb.uni-sofia.bg

Teodor Sedlarski. SLOW-CHANGING CULTURAL FEATURES AND SOCIOECONOMIC DEVELOPMENT: INDIVIDUALISM, COLLECTIVISM, INSTITUTIONS, MERITOCRACY, AND GROWTH

This article investigates the possible causal relationships between slow-changing cultural characteristics like collectivism and individualism and the economic development of nations. Evidence in the literature shows that there are at least two aspects of collectivism in a society that are important for its economic development. The first can be defined as the strength of collectivism and is related to how strictly individual actions are limited by the power of social norms or the extent to which group members feel socially obliged to give up personal gain for the benefit of the group. The second aspect is the scope of collectivism. This dimension refers to the size of the group within which the collective feeling manifests and whether it spreads also to people with whom an individual has no history of personal relationships. Collectivism that is confined to a narrow group

¹ Статията е разработена с подкрепата на тематичен изследователски проект „Икономическа култура, пазарна рационалност, финансови технологии и икономически кризи“ (ФНИ на СУ „Св. Климент Охридски“, 2023).

(family, clan) usually hinders economic development, while broad and strong collectivism can foster growth (e.g. East-Asian economies at the end of the XX century). Innovations that accompany economic and social development – such as the expansion of markets, the advances in transport and communications, and the increased educational opportunities – in turn affect the strength and scope of collectivism. The influence of individualism-collectivism on economic development and vice versa is mediated by societal features like social capital, norms, institutions, ability to organize collective action, conformism, democratization/modernization, and meritocratic organizations. An in-depth look into the above mechanisms and their effects on subjective well-being can also help answer the unsettling question why a number of quality of life indicators have ceased to move in parallel with economic growth in leading economies in recent years.

Key words: individualism, collectivism, culture, norms, values, institutions, trust, social capital, economic growth, development, democratization, modernization, collective action, path dependence, reciprocal altruism, fairness equilibrium, conformism, meritocracy.

JEL: Z13, E71, B55, O17.

ВЪВЕДЕНИЕ. УСТОЙЧИВИ КУЛТУРНИ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ВЗАИМОЗАВИСИМОСТТА ИМ С РАВНИЩЕТО НА СТОПАНСКО РАЗВИТИЕ

През последните десетилетия социолозите и антрополозите са натрупали значително количество полеви свидетелства за влиянието на културата върху икономическото поведение (срв. с *Richerson, Boyd, 2005; Седларски, 2022; 2022b; 2022c; 2020; 2012; 2011; 2009*). Културните вярвания оказват влияние върху социалните модели на стопанските взаимодействия и имат за резултат различни тенденции при разпределението на доходите (*Greif, 1994*). Културата може да влияе върху поведението и икономическите резултати и чрез своя ефект върху политическите предпочитания на индивидите относно това, което очакват да прави държавата: например в каква степен да се намесва в стопанския живот, да поддържа конкурентна среда, да регулира пазара, да преразпределя доход, да организира програми за социална защита или да национализира определени индустрии или отделни производства.

Възможно е дълго съществуващи културни традиции да са резултат от процеси на оптимизация на равнището на обществото като цяло (вж. например икономическия анализ на *зестрата* в *Botticini, Siow, 2003*). Главното обаче е, че културата не се изменя вследствие от промените в индивидуалните опитности в рамките на отделен човешки живот. Например емигрантите от южните региони на Италия, отличаващи се с ниско ниво на генерализирано доверие, проявяват склонност да запазват своето специфично отношение в новите градове, в които се заселват (вж. *Guiso, Sapienza, Zingales, 2004*). По подобен начин хората, които са отраснали в религиозна

среда, демонстрират някои общи вярвания и предпочитания, дори когато възрастни отхвърлят религията (вж. *Guiso, Sapienza, Zingales, 2003, 2006*).

Но защо голяма част от културните влияния се променят толкова бавно (*Roland, 2004*)? Могат да бъдат предложени три възможни кратки обяснения. Първо, родителите проявяват естествена тенденция да възпитават децата си по начина, по който те самите са били възпитани от своите родители, без да правят цялостна преценка на оптималността на тези вярвания в актуалната ситуация (*Bisin, Verdier, 2000*). Пример за такава устойчивост е традицията в племето мурси жените да носят тежки орнаменти на устните, изработени от глина, които причиняват деформации на устните и дори принуждават жените да премахват някои от предните си зъби. Макар за съвременните представители на племето да не е актуална причината, породила тази традиция – някои учени твърдят, че е въведена с цел жените да бъдат направени по-малко привлекателни за търговците на роби – тя бива поддържана и днес. С други думи, ако някоя културна норма е ефикасна в момента на своето въвеждане, тя може да продължи да се възпроизвежда дори след като причината за нейното съществуване е отпаднала и нормата се е превърнала в неефективно правило (*Grusec, Kuczynski, 1997; Седларски, 2011; Guiso, Sapienza, Zingales, 2006*).

Второ, организациите, които играят ключова роля в разпространението и поддържането на културата, включително държавата, църквата и академичните институции, могат да имат скрит интерес от поддържането на вярвания, които им осигуряват определен вид ренти. Например деформирането на женските полови органи все още е разпространена практика в много места по света – въпреки физическата болка, изпитвана от жените, както и евентуалната загуба на възможността да имат деца – поради съображения за запазване на съществуващата йерархична структура на обществото (вж. *Almroth et al., 2005*). От друга страна, някои културни норми могат да водят до неоптимални икономически резултати, но да са успешни от гледна точка на по-висока фертилност и да получават широко разпространение сред населението въпреки своята икономическа неефикасност (за близостта на този аргумент с аргументационната линия на еволюционните изследователи срв. с *Докинс, 2015*). Като един от много примери *Salamon (1992)* отбелязва, че в Южен Илинойс, въпреки подобие на условията на околната среда, градчетата, населявани от наследници на немски католици, заселили се там през 40-те години на XIX век, и градчетата, населени с потомци на янки от други части на САЩ (преди всичко Кентъки, Охайо и Индиана), показват значителни различия в структурата на земевладелчеството, фермерските практики, избора на посеви и броя на децата в семейството. Католиците почти никога не продават своята земя и имат средно повече деца, което им

позволяват да отглеждат по-трудоемки посеви, използвайки труда на децата си. Янките, от своя страна, гледат на фермерството като на бизнес, купуват и продават земя по-често, отглеждат по-малко трудоемки насаждения, като царевица, и имат по-малко деца. Интересното е, че въпреки че янките като цяло са по-печеливши, немско-католическият модел не отстъпва като разпространение повече от век – поради по-високия брой деца на немците. Факт е не само, че културата оказва силно влияние, но и че това влияние се запазва във времето – дори при по-ниските печалби от културно обусловеното поведение в случая на немските католици (срв. с *Guiso, Sapienza, Zingales*, 2003).

Коего и обяснение за забавеното приспособяване на културата към променените условия на действителността да използваме, самото обстоятелство на устойчивостта ѝ ни позволява да включим в анализа по-дълбоки аспекти на културата – етническият произход, религиозната принадлежност и пр. – като екзогенни променливи, и така да намалим риска от обратна каузалност в регресионните уравнения, описващи влиянието на културата върху икономическите резултати (вж. *Guiso, Sapienza, Zingales*, 2006)². Такова разглеждане дава възможност да се отграничи културният компонент на вярванията и предпочитанията по пътя на представянето им чрез техните културни детерминанти (например когато изследваме предпочитанията за преразпределение на богатството и доходите, могат да бъдат използвани религията и етническата принадлежност) (срв. с *Tabellini*, 2008; *Guiso, Sapienza, Zingales*, 2006). Преимущество на такава процедура е, че предотвратява превръщането на културните обяснения в прости последващи (ex post) рационализации. Като проследява влиянието на културата през икономическите канали, през които се предполага, че тя оказва своето въздействие, този подход реализира своето истинско предимство, заключаващо се в способността му да подобри нашето разбиране за икономическото поведение.

Проблемите на двупосочната обвързаност на културните особености и стопанския напредък се радват на нова актуалност и засилено внимание през последните години. За да бъдат разбрани например особено силно проявените съвременни културни и социални проблеми в САЩ, е необходимо погледът ни да бъде насочен към периода на преход към интензивен икономически растеж в началото на XIX век първоначално в Англия и Нидерландия, а впоследствие и в останалата част от Западна Европа, САЩ, Канада, Австралия и Нова Зеландия. Стръмното повишение на темпа на икономи-

² Ограничаването на вниманието върху наследените, бавно променящи се елементи на културата отличава подход от такъв вид от застъпения в литературата за социалното взаимодействие (за обзор вж. *Manski*, 2000; *Седларски*, 2020; *Koutsubinas*, 2015), концентриращ се върху влиянията от страна на социалната група, т.е. върху бързо променящия се компонент на културата.

чески растеж в хода на индустриалната революция увеличава неимоверно икономическата, военната и политическата мощ на Запада по отношение на останалите властови центрове, съответно в ислямския свят и Азия (Kuran, 2010; Jones, 2003). Причините за тази „Велика дивергенция“ са широко дискутирани в литературата (вж. например McCloskey, 2010; Hoffman, 2017), като доминиращата теория днес е свързана с институционалното гледище на Дъглас Норт (2000; вж. също North, 1981; Седларски, 2010; Acemoglu, Robinson, 2005; 2012). Съществува консенсус, че преходът към интензивен растеж е по-широк феномен, отколкото само повишаването на реалните доходи – по-скоро става дума за холистична форма на икономическо развитие, при която грамотността, средната продължителност на живота, човешкият ръст, приемът на калории и много други нарастват с повишението на реалния БВП (Fogel, 2004a; Weil, 2014). Fogel (2004b) описва този процес като техно-физиологична революция. Например бедните в съвременното са по-високи, по-добре образовани и живеят повече от два пъти по-дълго отколкото богатите в предмодерната епоха (вж. Clark, 2008; Пинкър, 2018). Наблюдават се също съществени социални и културни промени, съпътстващи демографските революции (Acemoglu, Robinson, 2005), държавното строителство (Tilly, 1992), нарастващата социална толерантност (Johnson, Kouyama, 2019) и възхода на буржоазията за сметка на традиционните наследствени елити (McCloskey, 2010; Carvalho, 2022). Социално подривните процеси, предизвикани от тази Велика трансформация, също не остават незабелязани. Комунистическият манифест (Marx, Engels, 1992) описва скъсването с местните феодални и патриархални обвързаности, което не оставя „друго пространство между човека и човека, различно от голия егоистичен интерес“ и води до „оголена, безсрамна, пряка, брутална експлоатация“ (с. 5), излагайки работниците на „всички перипетии на конкуренцията, на всички флукутации на пазара“ (с. 9). Превръщането на човешки същества в работници в индустриалната класова система предизвиква множество културни и психологически ефекти, които Маркс и Енгелс описват като „отчуждение“. Емил Дюркем предлага различна теория на отчуждението, в която бързата социална промяна, особено индустриализацията и миграцията от селото в града, води със себе си състояние на разпад на културните норми, което той нарича аномия (Durkheim, 2002). Аномията е понятие с широка обяснителна мощ. Например египетските джихадисти през 70-те години на XX век често са мигранти от селата към периферните предградия на Кайро, които са откъснати от своите семейни и селски мрежи (Ibrahim, 1980). Карл Полани представя процеса на модерното икономическо развитие като рязък преход, разрушил общностите в традиционната европейска култура и създал „пазарно общество“: „вместо стопанството да бъде вградено в социалните отношения, социалните отношения са вградени в икономическата система“

(Polanyi, 2001, с. 60; срв. със Седларски, 2011). В хода на 20-тото столетие загрижеността относно тези процеси се явява мотивацията зад социалистически революции и социалнодемократически модели, построени около концепциите за *държава на благосъстоянието*, обществено образование, обществено здравеопазване и правителствени органи, които регулират пазарите. В края на ХХ век се налага убеждението, че модерната икономическа революция е политически стабилна, Парето-подобряваща и естествено намира глобално разпространение (вж. *Carvalho*, 2022). В началото на третото десетилетие на ХХI век обаче културните измерения на икономическия напредък отново заемат място сред водещите изследователски теми в стопанската наука, а богатият емпиричен и експериментален материал дава възможност за прецизен анализ на взаимовръзките между темпа на стопанско развитие и устойчивите културни особености на обществата.

ИНДИВИДУАЛИЗЪМ, КОЛЕКТИВИЗЪМ, ЦЕННОСТИ, ИНСТИТУЦИИ И ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ

Наред с преобладаващото в литературата от ХХ век виждане за обвързаността на икономическия напредък с индивидуалистичните културни ценности, редица автори си задават и въпроса за възможната обратна причинна връзка: как само по себе си повишаването на доходите, при постоянна структура и разпределение в стопанството, влияе върху разпространението на колективизма или индивидуализма в обществото (срв. със *Седларски*, 2022а; 2022с). Отново обратно на традиционно установяваната в изследванията тенденция индивидуалистичните нагласи да се засилват с нарастването на богатството, е възможно с подобряването на материалното положение на хората те в някакъв смисъл вече да могат да си позволят да действат повече в обществена полза. Нека допуснем, че индивидите са мотивирани както от личния си материален интерес, така и от други психологически фактори. Когато оптимизират двете части на тази функция на полезност, те биха изравнили пределните частни ползи от своите действия с оценката си за пределните социални разходи. Ако задоволяването на предпочитанията на хората проявява намаляваща пределна полезност, увеличението на частното им материално благосъстояние ще доведе до засилване на социално мотивираното им поведение. Както заявява Гълбрайт: „Парадоксът на паричната мотивация се състои в това, че – като правило – колкото по-висока е сумата, толкова по-малко е значението ѝ спрямо други мотиватори“ (*Galbraith*, 1971, цит. в *Lane*, 1991, с. 342 и *Ball*, 2001).

Интересно от емпирична гледна точка е, дали предпочитанията на хората към богатство действително са свързани с намаляваща пределна по-

лезност. По-малко ли означават за хората допълнителните увеличения на богатството им, колкото по-богати стават те? Въпреки че не разполагаме с преки измерители за пределните полезности на индивидите, има редица източници на непреки свидетелства по въпроса. В своето влиятелно изследване на измененията в разпределението на доходите при икономически растеж Саймън Кузнец (*Kuznets*, 1955, с. 21) отбелязва, че по-богатите държави проявяват тенденция да въвеждат повече преразпределителни политики като прогресивно данъчно облагане и социална подкрепа за бедните. Това поведение е в съзвучие с идеята, че индивидите са склонни да допринасят повече за общественото благо със забогатяването си (най-малкото в степената, в която наблюдаваните преразпределителни политики отразяват предпочитанията на относително заможните индивиди). Множество изследвания са посветени и на отношението между доход и щастие (срв. със *Седларски*, 2018, 2019, 2020b), като голяма част от тях използват субективните отговори в допитвания за личната преценка на възприеманото благосъстояние. В обобщаваща публикация върху този род литература, Lane (1998, с. 471) заключава, че „почти всички свидетелства от икономически напреднали държави показват, че макар повече пари за бедните да намаляват тяхното нещастие и да увеличават удовлетвореността им от живота, над линията на бедността силата на тази взаимовръзка между нивото на дохода и нивото на субективното благосъстояние е слаба или тя въобще не съществува“. В допълнение Лейн пише: „Очевидно законът за намаляващата пределна полезност е в сила за парите, както е в сила и за всичко, което се купува с тях“ (*Lane*, 1998, с. 484). Идеята, че хората обръщат повече внимание на нематериални ценности, когато богатството им нараства, бива развита пространно например от Inglehart (1997). Работата му се основава на *Световното проучване на ценностите* (англ. *World Values Survey*) (срв. с *Knack, Keefer*, 1997). Една от основните цели на това изследване, провеждано едновременно в множество държави, е да установи как се променят личните ценности с нарастване на икономическото благосъстояние. Като използва данни от проучването Inglehart (1997) открива преход в обществата от „модернизация“ към „постмодернизация“, а едно от измеренията на този преход е преобразуването на „материалистичните“ в „постматериалистични“ ценности. Подобно на Лейн, Ингълхарт обяснява тази „промяна в посоката“ с „принципа на намаляващата пределна полезност“ (*Inglehart*, 1997, с. 27). Според Ингълхарт „задвижващата сила зад целия процес“ на модернизация е, че традиционно „индустриализацията е начин да се забогатява“. Модернизационната перспектива е привлекателна за преиндустриалното общество, тъй като „със забогатяването то може да се отърве от глада, да придобие военна мощ и други желани качества, включително много по-голяма продължителност на живота“ (*Inglehart*, 1997, с. 24; *Ball*, 2001, с. 71). Но веднъж

след като хората почувстват своята икономическа и физическа сигурност гарантирани, се наблюдава преход в техните ценности от „придаване на най-голям приоритет на физическите условия на живот и безопасност към по-силен фокус върху чувството за принадлежност, самоизразяването и качеството на живота“. Ингълхарт намира в данните от Световното проучване на ценностите потвърждение на хипотезата, че „общества с високи нива на икономическо развитие би трябвало да имат относително високи равнища на постматериалистични ценности, а общества, преминали през период на бърз икономически растеж, би трябвало да се характеризират със сравнително големи разлики между ценностите на по-младите и по-възрастните поколения“ (Inglehart, 1997, с. 131; Koutsoubinas, 2015; Седларски, 2020). Аргументация от този род, свързана с намаляващата пределна полезност на дохода и прехода от модернизация към постмодернизация, е съвместима с идеята, че икономическият напредък намалява загрижеността на хората за личното им материално благосъстояние и увеличава ангажираността им с нематериални цели – поне в общества, които са постигнали определено минимално равнище на икономическа и физическа сигурност. Интересен в контекста на тезата, че напредъкът в стопанското развитие може да засилва колективистичните ценности на обществото, е въпросът, дали нематериалните ценности, които възприемат икономически благосъстоятелните хора, са по-колективистични – загриженост за другите членове на обществото, социална справедливост, сътрудничество и саможертва – или по-индивидуалистични – лични свободи, самоизразяване и неограничени възможности за избор във важни житейски ситуации. Свидетелствата, които Inglehart (1997) привежда, са разнопосочни. От убежденията, които хората с по-високи доходи възприемат, някои определено са колективистични (като „Напредък към по-малко безлично и по-човечно общество“), други са по-индивидуалистични („Защита на свободата на словото“), а трети са нееднозначни („Прогрес към общество, в което идеите имат по-голямо значение от парите“). С други думи, не можем да твърдим със сигурност, че прогресът води след себе си повишени нива на колективизъм: постматериалистичните убеждения на хората могат да бъдат и силно индивидуалистични. Съответно подкрепата в литературата за идеята, че растежът – в частност по пътя на масовото разпространение на пазарната размяна – усилва колективните ценности, е ограничена. Обикновено се приема, че пазарите просто правят изгодно за индивидите, мотивирани от индивидуалистични ценности, да се въздържат от антисоциално поведение (срв. с Ball, 2001, 71 – 72).

Пряко свързан с горния проблем е въпросът не просто за размера на колектива, към който индивидът се чувства съпричастен, но и степента, в която колективизмът, доверието или социалният капитал се разпростират и спрямо хора, с които не се намираме в някаква форма на групови взаимо-

отношения. Дори моралните норми – които и без заплахата от материални санкции карат хората да постъпват поне отчасти в полза на групата, вместо изключително само в свой егоистичен интерес – могат да се отнасят или само за хора, с които имаме някакви колективни отношения, или да са в сила за всички, с които дадена личност взаимодейства. Колкото повече нормите и колективната нагласа важат в общ план, без връзка с личните взаимоотношения, толкова по-голям е техният потенциал да подпомагат организирането на колективни действия и като резултат да допринесат за икономическия напредък на обществото. „Общият колективизъм“ улеснява взаимодействието между непознати (евентуално встъпващи само еднократно в сделки помежду си), а в публичния сектор той кара бюрократите да възприемат като свои интересите на гражданите, за които работят (срв. с *Tanzi*, 1994; *Ball*, 2001, с. 79).

Следователно съществуват най-малко два аспекта на колективизма в дадено общество, които са от значение за стопанското му развитие. Първият може да бъде определен като сила на колективизма и е свързан с това, колко строго индивидуалните действия са ограничени от мощта на социалните норми или от степента, в която членовете на групата се чувстват социално задължени да се откажат от лични ползи в името на общественото благо (срв. с *Triandis*, 1995). Не по-маловажен е и вторият аспект – обхватът на колективизма. Това измерение се отнася до размера на групата, в рамките на която се проявява колективното чувство, състава на групата (дали включва само родственици, представители на същия етнос, регион, държава или причисляваме към нея всеки човек на Земята) и дали колективното чувство се разпростира и спрямо хора, с които даден индивид няма история на лични взаимоотношения. Нововъведенията, съпътстващи икономическото и социалното развитие – като разпространението на пазарите, напредъкът в транспорта и съобщенията и увеличените образователни възможности – от своя страна повлияват на силата и обхвата на колективизма. Дори ако силата на колективизма намалява с нарастването на обхвата му, разширяването на човешките мрежи на взаимодействие и размяна разкрива нови възможности за социален и стопански прогрес. *Granovetter* (1973) представя свидетелства за този феномен в анализа си на „силата на слабите връзки“: с нарастването на социалната дистанция между хората връзките между тях може и да стават все по-слаби, но информационната и икономическата значимост на тези отношения всъщност се увеличава (срв. с *Ball*, 2001, 79 – 80).

Особен казус представлява специфичната модернизационна траектория на доскоро традиционно устроени общества, увлечени от типичния за Запада модел на стопанско и културно развитие. Например социалният и икономическият път на Нигерия след нефтения бум през 60-те години на XX век

е показателен: бързо нарастване на богатството, резки социални размествания, имащи като връхна точка гражданската война в Биафра, последвана от икономически колапс и ширеща се корупция. Такъв саморазрушаващ се растеж, разбира се, не е единственият вероятен сценарий. Възможно е дадена страна да достигне равновесие при високи нива на благосъстояние с всеобщи колективни ценности на сътрудничество. Основният параметър, от който зависи това развитие, е темпът, с който расте икономиката. Ако растежът е много бърз, изкушението да се мами става твърде голямо преди обществото да е имало време да натрупа достатъчно социален капитал, който да възпира индивидуалистичното опортюнистично поведение. Обратно, бавният растеж дава време за акумулиране на социален капитал, така че когато възвръщаемостта от опортюнизма стане голяма, вече се е утвърдила силна норма за сътрудничество. Подобни норми възпрепятстват масовото разпространение на нечестността в човешките взаимоотношения и позволяват на обществото да се придвижи към равновесие с едновременно високи нива на дохода и повсеместно поведение на сътрудничество. Но случаят с нигерийския нефтен бум, както и множество други примери на стопанско оживление вследствие на разработването на залежи от природни изкопаеми по-скоро подкрепят тезата, че бързият растеж води до разпад на традиционните колективистични ценности. Този сценарий наподобява феномена на „холандската болест“, но задвижващият го механизъм не е свързан с повишаване на реалния обменен курс и загуба на експортна конкурентоспособност, а с ефекта върху социалните норми от бързото нарастване на богатството (срв. с *Ball*, 2001, с. 74). Мнозинството от развиващите се страни обикновено преминават през извънредно несигурен период с умерени темпове на икономическо развитие. Обществата със средни темпове на развитие се движат като по острие на бръснач, бидейки в неведение относно това кой ефект – нарастването на материалните заложи и изкушението от мамането, или натрупването на социален капитал и утвърждаването на нормата за сътрудничество – ще бъде преобладаващ и оттам дали ще се придвижат към „желаното“ или „нежеланото“ равновесие. Тази несигурност е описана още в класическото изследване от *Adelman, Morris* (1967) на социалните и политическите фактори за икономическото развитие. Чрез сравнителен анализ на статистически данни от множество държави авторите установяват, че „страните със средно равнище на развитие ... имат една типична отличителна черта. Без изключение те са общества в преход, в които процесът на социална, икономическа и политическа модернизация е достатъчно напреднал, за да смущава или направо да унищожават традиционни обичаи и институции, без обаче да е стигнал толкова далеч, че да ги подтикне към продължително и ефективно развитие“ (*Adelman, Morris*, 1967, с. 203, срв. с *Ball*, 2001, с. 75).

Дори да се реализира благоприятното социално равновесие на култура с високи нива на сътрудничество при нарастващо материално изобилие, в литературата липсва единодушие относно „точния механизъм“, чрез който „разрастващата се търговия би имала такива радостни последици“ (Hirschman, 1982, с.1465). В частност не става ясно, дали търговията прави хората „по-добре полирани“ от засилен действителен колективизъм – готови да пропуснат някакви лични изгоди заради ползата за общността или при системата на капитализма е просто в личен интерес на хората да бъдат „честни, надеждни, подредени и дисциплинирани“ (срв. с Вебер, 2005). Типичната аргументация в икономическата литература предполага, че преди всичко личният интерес, а не искреният общ интернализирания морал, е това, което кара хората да се държат добре в пазарното общество. Hirschman (1982, с. 1465) цитира твърдението на Самюел Рикард (Ricard, 1781, с. 463), че търговският човек, „усещаш необходимостта да бъде мъдър и честен, за да успее, ... избягва пороците или най-малкото поведението му показва почтеност и сериозност, така че да не възбужда негативни оценки от страна на настоящите и бъдещите си познати; той не би посмял да прави спектакли от страх да не навреди на общественото си положение и така обществото е в състояние да избягва скандали, които иначе би трябвало да изтърпява със съжаление“.

В свое изследване на възгледите на Адам Смит за пазарите и морала Rosenberg (1990, с. 6) твърди, че Смит е считал, че, ако предприемачите действат честно и почтено, то е защото „честността и почтеността се изплащат“. В подкрепа на това свое твърдение Розенберг привежда откъс от Лекциите на Смит (Smith, 1978, 538 – 539): „Когато в някоя страна бива въведена търговията, тя винаги бива съпроводвана от честност и точност. ... Търговецът се опасява да не загуби престижа си и внимава да спазва всяка договореност. Когато някой сключва например по 20 договора на ден, той няма как да спечели много като се налага на съседите си, понеже само съмнението за някаква измама би станало причина той да загуби. ... Когато сделките са чести, никой не очаква да спечели толкова от който и да е отделен договор, колкото от честността и точността в цялостната дейност и благоразумният търговец, който осъзнава своя действителен интерес, би предпочел по-скоро да загуби нещо, което му се полага по право, отколкото да даде повод за подозрения“ (цит. в Rosenberg, 1990, с. 11; срв. с Ball, 2001). На предишна страница Розенберг цитира пасаж от „Теория на моралните чувства“ на Смит (Smith, 1976), в който се твърди още, че обществената хармония се дължи на материалния интерес, а не на моралната симпатия: „Общество може да се установи между различни хора, както и между различни търговци – от осъзнаването на неговата полезност, без каквато и да е любов или привързаност; и макар че може никой в него да не

дължи никому нищо или да не бъде обвързан от чувство на благодарност, то може да бъде поддържано от търговската размяна на добри услуги на договорени цени“ (цит. в Rosenberg, 1990, с. 7; вж. Ball, 2001). Както посочва и Розенберг, тези аргументи напомнят съвременната теория на *повтарящите се игри*, в която *репутационните ефекти* и свързаните с тях стратегически съображения в различни моменти от времето могат да накарат напълно егоистични играчи да си сътрудничат. Това, което тезата за повишаващата социалния капитал роля на търговията следователно описва, е как разпространението на пазарната търговия насърчава поведението на сътрудничество, но не и възпитанието на действителен колективизъм в смисъла на готовност да се пропуснат лични материални ползи в името на общността.

Друга възможна трудност при обяснението на доверяващото поведение между хората е, че обикновено е сложно да се разграничат културно базирани вярвания от рационалните очаквания. Нека да допуснем например, че бива установено (каквото е случаят в действителност), че шведите са по-доверчиви едни към други, отколкото по отношение на представители на други нации. Това по-високо доверие основано на културата ли е или е резултат от рационални представи, които от своя страна са следствие от различното изходно ниво на доверие в различните страни в миналото? В общия случай е трудно да се каже. Разлика между двата вида доверие може да се направи само в някои особени ситуации. Guiso, Sapienza, Zingales (2009) използват данните от проучванията „Евробарометър“, в които индивиди от различни европейски страни са питани доколко се доверяват на хора от всички останали европейски държави. В частност данните позволяват на авторите да идентифицират три компонента на доверието в случая на Швеция: средното ниво на доверие, което шведите изпитват към другите, средното ниво на доверие, което гражданите на други държави имат спрямо шведите и един идиосинкратичен компонент в доверието между всяка двойка нации (шведи и немци, шведи и италианци и пр.). С други думи, тези данни позволяват на изследователите да сравнят например как шведските представи за германците се различават от представите на други страни за германците. Двамата автори установяват, че този идиосинкратичен компонент на доверието се увеличава, когато двете страни споделят обща религия и, обратно, намалява, когато между тях има дълга история на войни. Той също така намалява с генетичното разстояние между двете населения (мярка не само за физическо подобие, но и за подобие на исторически културни аспекти). Тази зависимост на доверието (и на други базови убеждения) от културни променливи отслабва при по-високообразованите хора, което подсказва, че образованието минимизира ролята на наследствената култура при формирането на споделени представи (Guiso, Sapienza, Zingales, 2003).

В изследване, което продължава в същото русло, Spolaore, Wacziarg (2009) показват още, че разликите в дохода между страните се намират в зависимост от генетичното разстояние между тях. Тълкувайки резултатите във връзка с доверието, те отдават този ефект на обстоятелството, че културните различия вероятно се явяват бариера пред разпространението на иновации между отделните страни.

Rabin (1993) допринася съществено за включването на подобни поведенчески шаблони, описвани и в рамките на експерименталната икономика, във вътрешно непротиворечиви теоретични модели. Той предлага относително общ подход за решаване на игрови задачи, наречен „равновесие на честност“ (*fairness equilibrium*), при който съображенията за честност играят роля (заедно с материалните стимули) при направляването на човешкото поведение. Ключовото му поведенческо допускане е, че индивидите са мотивирани тъкмо от вида реципрочен алтруизъм, наблюдаван от Magwell, Ames (1979) и Croson (2007). „Хората обичат да помагат на тези, които им помагат и да нараняват тези, които ги нараняват“ (Rabin, 1993, 1281, цит. по Ball, 2001). Съществената особеност на „равновесията на честност“ – и като цяло на моделите, в които поведението е мотивирано от честност или норми на взаимност – е именно, че могат да се установят множество равновесия. Например в „играта на пиле“ (в която състезателите се надпреварват кой ще поддържа с автомобила си по-дълго курс на челен сблъсък с другия, карайки насрещната страна да отстъпи в последния момент) равновесие на честност за двете страни е да отстъпят, тъй като общата добронамереност, която би възникнала между тях вследствие на това поведение, може да надделее над материалното изкушение да се „играе твърдо“, когато опонентът е отстъпил при предишно разиграване. Но също така е равновесие на честност двете страни да „играят твърдо“, тъй като антипатията, създадена от това взаимодействие надделява над материалния стимул да се отстъпи, когато опонентът е „играл твърдо“ преди. Така нормите на честност или взаимност могат да доведат както до социално желани, така и до социално нежелани резултати. Но концепцията на Рабин за „равновесието на честност“ поне допуска универсално поведение на съдействие в ситуации на „дилема на затворника“ като възможно решение (срв. с Ball, 2001).

В модела на културните ценности, разработен от Gorodnichenko, Roland (2017), културата е екзогенна за действащите норми или институциите. Авторите му обаче си задават и въпроса, какво би се случило, ако допуснат културата да бъде повлияна от съществуващите институции? Те въвеждат възможността културните параметри на модела да се променят като функция от продължителността на времето, прекарано в условията на даден обществен режим. Още Persson, Tabellini (2009) привеждат доказателства, че демократичните ценности се усилват, когато хората живеят по-дълго в де-

мократична среда³. Городниченко и Роланд приемат в рамките на модела си, че вероятността колективен „бунт“ в системата да доведе до утвърждаването на нов диктатор (вместо демокрация) намалява с течение на времето, в което хората живеят демократично. Обратно, тази вероятност се увеличава с течение на времето, прекарано в условията на добронамерен авторитарен режим. Демокрацията и добронамерената авторитария се явяват две възможни равновесни състояния, като в дългосрочен план се утвърждава едното от двете. Щом веднъж бъде наложена демокрацията, последващото намаляване на вероятността при недоволство („бунт“) да се наложи диктатура, няма да позволи промяна в системата. От друга страна, не се очаква да има бунт срещу даден добронамерен авторитар, ако вероятността за налагането на нов авторитар (вместо демокрация) е над някаква прагова стойност. В случай, че продължителният живот при добър авторитар увеличава вероятността от утвърждаването след евентуален бунт на нов авторитар (вместо демокрация), тогава никога няма да се стигне до бунт срещу добрия авторитар. По този начин при допускането, че културата се изменя бавно в рамките на тези обществени режими, моделът предвижда устойчиво обществено устройство.

Gorodnichenko, Roland (2021) сравняват прогнозите на своя модел с резултатите от популярни институционални модели като този на Acemoglu, Robinson (2005). В действителност двата модела споделят някои основни характеристики: допуска се съществуването на две групи – елита и останалото население (бедните), налице е марковска структура, ефектите от неравенството също са подобни. Има обаче концептуални различия. В модела на Acemoglu, Robinson (2005) решенията се вземат от елита. В модела на Gorodnichenko, Roland (2021) решенията (да се вдигне или не бунт) се вземат от населението или от неговите представители в елита, а несигурността относно резултата от колективните действия играе много по-голяма роля. В модела на Acemoglu, Robinson (2005) липсва културен компонент и при заплахата от въстание елитите решават дали да преразпределят богатство или доходи към бедните в рамките на съществуващото обществено устройство, за да избегнат революцията, или да установят демократичен режим като вид ангажимент за обещаното преразпределение към масите. Вероятността за

³ Интересен остава въпросът, застъпен широко в литературата, относно връзката между идеи и институции. Отдавна в специализираните изследвания е утвърдено становището, че институциите не са факти от физическата реалност, а зависят от социални ценности и очаквания – например в разработките на автори като Searle (2005), Aoki (2007), Boettke, Fink (2011) и Greif, Мокуг (2017) (вж. също North, 1990; 2005; Седларски, 2013; 2013b). Нещо повече, идеите понякога са разглеждани като творчески сили, накланящи избора към едно или друго алтернативно самоналагащо се институционално равновесие. Tabellini (2016) защитава тезата, че идеите имат ключова роля за дългосрочното икономическо развитие. Даваният често пример е повишаването на статуса на буржоазията в Европа след периода на Просвещението (вж. McCloskey, 2010) и тясната връзка на този процес с меритокрацията.

успех на колективните действия (срв. с *Олсън, 2001; Егберт, Седларски, 2021*) играе важна роля в техния модел. Колкото по-голяма е вероятността за успех на колективните действия, толкова по-голяма е и вероятността елитите да предпочитат да преразпределят доходи към бедните, за да избегнат революцията. От друга страна, ако тази вероятност е ниска, за да избегнат революцията, те ще изберат да установят демокрация. Обратно, в модела на *Gorodnichenko, Roland (2021)* вероятността за успех на колективните действия няма съществено значение за дългосрочните резултати. Вместо това културният параметър на вероятността от замяната на един диктатор с друг, вместо с демокрация, определя дългосрочната перспектива една страна да въведе демократичен режим. В този контекст, доколкото колективните действия са по-лесно осъществими в колективистичната култура, моделът на *Аджемоглу и Робинсън* прогнозира по-малко вероятен преход от автократия към демокрация в страни с колективистична култура, което е в съответствие с редица емпирични данни, както и с предвижданията на модела на *Gorodnichenko, Roland (2021)*.

Друга популярна хипотеза за тенденциите в социалното и стопанското развитие, основана на възможността за успешно организиране на колективни действия, е изложена в книгата на *Мансър Олсън „Възход и упадък на нациите“* от 1982 г. (вж. *Олсън, 2001; Егберт, Седларски, 2021*). Според теорията на *Олсън*, когато едно индустриално общество е стабилно за дълъг период от време, групи със специални интереси имат възможността да се организират и да наложат специфични обществени ограничения и стимулни системи, необходими за успеха на техните колективни действия. Но, в съответствие с един от ключовите изводи в по-ранната книга на *Олсън „Логиката на колективното действие“ (Olson, 1965)*, големи групи с интерес от постигането на общи икономически цели (например растеж на националния доход) ще бъдат по-малко успешни в съвместните си действия от малки групи, преследващи цели, свързани с преразпределение на дохода, които в крайна сметка намаляват ефективността на стопанството. След като се организират достатъчно добре, тези малки „преразпределителни коалиции“ намаляват капацитета на обществото да възприема нови технологии и да пренасочва ресурси в отговор на променени обстоятелства (т.е. настъпва т.нар. институционална склероза), понижавайки по този начин темпа на икономическия растеж (*Olson, 1982, с. 65*). С други думи, дълго продължаващата стабилност на едно индустриално общество носи със себе си семената на собственото му разрушение (вж. *Ball, 2001, с. 76*). Въпреки че теорията на *Олсън* попада в рамките на т.нар. от *Хиршман* хипотеза за саморазрушението, тя не е точно пример за това как икономическият просперитет подкопава колективизма. Всъщност аргументацията на *Олсън* и в двете му влиятелни книги е основана на напълно индивидуалистично поведение. Според нея

хората се ангажират с колективни действия само когато това е в техен пряк личен интерес – например в резултат на специфични стимулни системи. Описаният в „Възход и упадък на нациите“ сценарий не включва разпад на колективни норми или изоставяне на поведението на сътрудничество, а само ново съгласуване на частни стимули – които се предполага, че са чисто индивидуалистични от началото до края на процеса – по начини, които водят до икономическа стагнация (срв. с *Ball*, 2001).

Опитът да се изгради унифицирана обща теория на социалната и икономическата промяна (срв. с *North*, 2005) от мозайката от подобни теории и свидетелства или от който и да е друг „суров материал“, най-вероятно е обречен на провал. Хиршман обаче предлага полезна перспектива за осмислянето на многото, често противоречиви идеи относно отражението на икономическото развитие върху колективизма и индивидуализма. В своя преглед на множество теории за ефекта на пазарите върху социалните ценности и поведение той изразява само „умерен интерес към въпроса коя от тях е вярна ... колкото и несъвместими да са различните теории, всяка от тях все пак може да има своя „час на истината“ и/или своята „страна на истината“, тъй като може да се приложи към определена държава или група държави в определен период от време“ (*Hirschman*, 1982, с. 1481, срв. с *Ball*, 2001). Възможно е и в едно и също време и на едно и също място да действат противоположни сили, които просто да се неутрализират. Все пак могат да бъдат направени някои изводи за условията, при които различните анализирани сили и сценарии играят съществена роля и въобще относно това как индивидуалистичната или колективистичната природа на обществото взаимодейства с икономическото му развитие.

Изходните условия, които определят как културата и икономиката се повлияват взаимно, включват равнището на материален просперитет или дохода в дадена страна, както и устойчивостта на нейните политически, икономически и бюрократични институции. Едно обобщение, следващо от предишните аргументи е, че ефектът от нивото на колективизъм или индивидуализъм върху икономическото развитие – бил той положителен или отрицателен – е по-силен, когато институциите в обществото са по-слабо развити. Сред широко застъпваните идеи в литературата, когато се разглеждат предимствата на колективизма за икономическото развитие, е, че когато формалните институции (срв. със *Седларски*, 2013) за разрешаване на социални дилеми – договорното право, съдилищата, регулаторните бюрокрации – липсват или са неефективни, социалният капитал или доверието могат да заместят тези институции в поддържането на социалната и икономическата кохезия. Следователно когато съществуват ефективни формални институции за коригиране на пазарните провали, нуждата от колективистични социални норми за решаването на същите проблеми ще бъде по-малка

(вж. *Ball*, 2001). Наред с това обаче възможността колективизмът да се яви значителна пречка пред икономическото развитие също би била по-голяма, ако формалните институции са недоразвити – каквато е другата често срещана в литературата теза. *Tanzi* (1994) посочва като примери връзките при наемането на работа или разпределянето на други ресурси под контрола на бюрократите. Но подобни нарушения може да са в резултат не само на зловреден колективизъм, но и на липсата на кадрови и счетоводни процедури със съответна мотивация и отговорности. На свой ред *Greif* (1994; 1997) и *Kranton* (1996) анализират тъкмо начините, по които колективизмът пречатства създаването на формални институции. *Крантън* показва как колективизмът може да изтласка разпространението на пазарната търговия, а *Грайф* – как индивидуализмът насърчава развитието на съдилищата и търговските институции като товарителницата и продажбата на фирмени дялове (срв. със *Седларски*, 2022; 2022с). Но общества, в които пазарният механизъм, съдилищата и търговските договори са твърдо установени, вече са напуснали фазата, в която могат да се проявят задържащите проблеми на колективизма. Друго затруднение, което възниква, когато отсъстват формални пазарни отношения, е че колективизмът започва да функционира като алтернатива на формалните застрахователни пазари (вж. *Bauer*, *Yamey*, 1957; *Platteau*, 1994; *Ball*, 2001). Някои аспекти на колективизма ще насърчат икономическото развитие, други ще го възпрепятстват, но и двата типа ефекти ще бъдат най-силни, когато формалните институции са най-слабо развити.

Природата на обратната причинна връзка – как икономическото развитие влияе на културната ориентация на обществото – също ще зависи от изходните условия. С някои изключения излаганите от мнозинството изследователи аргументи за това как икономическият напредък подкопава колективизма се отнасят до ранните етапи на икономическото развитие, по-конкретно до фазата на първоначалното въвеждане или широко разпространение на пазарната размяна в общества, където преди е преобладавала размяната на основата на родови връзки или реципрочност в отношенията. Действително, намаляващата важност за обществото на *взаимодействията с оглед на личността*, осъществявани между членовете на по-рано ясно отграничени колективи, не е просто страничен ефект от налагането на пазарната търговия, а една от неговите централни характеристики. Отслабващата роля на колективизма в икономическата сфера, съпътстваща налагането на пазарите, може да се разпространи под формата на намаляващ колективизъм и в други области на социалния живот. Например *Yellen* (1990) описва как когато стопанството на бушмените бива включено в по-широките пазари на бантусите, се променят не само икономическите отношения между бушмените, но и битовите им нрави и начините за разрешаване на спорове (срв. със *Седларски*, 2022b). Наблюдението на *Macfarlane* (1979, с. 27), че „уве-

личаването на индивидуалните права на собственост и кешовите заплати ... дават на децата ресурси, с които да се противопоставят на разпорежданията на бащите“ описва един от първоначалните ефекти, които се проявяват по сходен начин в обществата на ранен етап от икономическото им развитие (срв. с *Ball*, 2001). След първоначалното разрушаване на традиционния колективизъм обаче по-нататъшният икономически напредък може да помогне за възстановяването на колективистични нагласи и практики. В частност намаляващата пределна полезност на дохода и материалните блага – която, както допускат *Lane* (1991) и *Inglehart* (1997), кара хората да приписват все по-голяма важност на нематериални цели – може да се наблюдава само след като индивидите са придобили някаква степен на сигурност по отношение на основните си материални нужди.

ИНДИВИДУАЛИЗЪМ И ДЕМОКРАТИЧНО ИНСТИТУЦИОНАЛНО УСТРОЙСТВО

Разбирането на предпоставките за демократизацията на обществата е един от ключовите въпроси в социалните науки, особено с оглед на многократно изтъкваната в статистическите изследвания връзка между демократичното социално устройство и по-бързите темпове на икономическо развитие (срв. със *Седларски*, 2013, 2012). Очевидно през последните десетилетия се наблюдава значителен напредък в налагането на *номинално* демократични институции в глобален план. Докато през 1900 г. нито една държава в света не е либерална демокрация с общо избирателно право, в края на XX век 120 от 192-те страни вече са либерални демокрации (срв. с *Freedom House*, 1999). В литературата се предлагат различни теории, основани както на формални модели, така и на неформални фактори, които имат за цел да обяснят основните механизми на демократизацията. Според доминиращата теория на демократизацията в социалните науки, *теорията на модернизацията*, с повишаването на нивото на икономическо развитие страните проявяват тенденция да преминават към демократично управление (*Lipset*, 1959) или да запазват устойчиво демократичното си обществено устройство (срв. с *Przeworski*, *Limongi*, 1997). След основополагащата работа на *Lipset* (1959) значителна по обем литература, теоретична и емпирична, е посветена на изучаването на определящите фактори за демократизацията. *Липсет* подчертава ролята на икономическото развитие и поради това не е изненадващо, че повечето спорове относно демократизацията са свързани с това дали икономическото развитие е основният фактор за налагане на демократични институции. Работата на *Липсет* предлага широк поглед върху икономическата и социалната модернизация, създаваща условия за по-голя-

мо „търсене“ на демокрация. Дебатите в литературата относно значението на икономическото развитие не стихват и в годините след публикуването на влиятелното изследване на Przeworski, Limongi (1997). Използвайки данни за периода между 1950 и 1990 г. за 135 държави, двамата автори показват, че връзката между доходите и демокрацията се обяснява не толкова с темпа на икономическото развитие, водещо постепенно до демократизация, а с факта, че след като страните постигнат определено ниво на благосъстояние, обикновено никога не се връщат към авторитарни режими. Страните биха могли да изберат демократични или диктаторски режими по причини, които не са свързани с икономическото развитие, но по-богатите страни развиват стабилни демокрации, което е основание за силната корелация между доход на глава от населението и демокрацията. В по-скорошно изследване Persson, Tabellini (2009) построяват модел, подкрепящ емпирично теорията за положителна обратна връзка между натрупания демократичен опит и икономическото развитие. Persson (2005) демонстрира, че формата на демократичното устройство има важно значение за степента на нарастване на доходите: въвеждането на парламентарна демокрация с пропорционално избиращо право води до най-много стимулиращи растежа политики. От своя страна Acemoglu, Robinson (2005) твърдят, че демократизацията е преди всичко стратегия на елитите, които са готови да поемат ангажменти за преразпределителни трансфери в отговор на заплахата от революция. Някои от по-новите изследвания поставят под въпрос причинно-следствената връзка от развитието към демокрацията или дори наличието на корелация между тях. Acemoglu et al. (2005, 2008) установяват, че връзката между доходите (или образованието) и демокрацията е най-вече характеристика на данните в крос-секционните изследвания и че при анализ на панелни данни такава не се наблюдава. Acemoglu et al. (2019) показват в неотдавнашна своя работа, че ефектът е по-скоро от демокрацията върху растежа, т.е. в обратната посока на предполагаемата от теорията на модернизацията. От друга страна, Voix, Stokes (2003) изтъкват, че като се вземат данни за достатъчно дълги периоди (назад до втората половина на XIX век), може да се установи силна взаимосвързаност между дохода на глава от населението и демокрацията. Treisman (2011) също открива политически ефект от икономическото развитие в средносрочен и дългосрочен план, като демократичните преходи се случват най-често при слизането от власт на даден диктатор след период на стопански напредък.

Споменаване на културните детерминанти на демокрацията намираме още у Almond, Verba (1963), които подчертават важноста на гражданската култура като предпоставка за демократизацията в своето сравнително изследване на пет държави (Италия, Германия, САЩ, Великобритания и Мексико). Inglehart, Weizel (2005), стъпвайки върху Световното проучване

на ценностите, твърдят, че модернизацията води до промени в ценностите към повече себеизразяване и по-силен акцент върху личната свобода. Според тях тези промени стоят зад засилващата се подкрепа за демокрацията. Така формулираните ценности са близки до индивидуализма (срв. със *Седларски*, 2022). Но фокусът на изследването не е върху ефекта на културата върху демокрацията, а по-скоро върху културната промяна, предизвикана от модернизацията.

Днес съвсем не изглежда сигурно, че световната конвергенция към демокрация ще се окаже устойчива. Авторитарни тенденции се проявяват в редица демократични страни, а перспективата Китай, най-многолюдната държава в света с впечатляващ икономически растеж през последните четири десетилетия, да направи внезапен завој към пълна демократизация изглежда малко вероятна. Ето защо нараства скептицизмът, че всички страни рано или късно стават демократични с напредването на икономическото развитие. В някои случаи теориите за демократизацията пренебрегват бавно движещите се сили като културата, които улесняват или затрудняват прехода към демокрация. Учудващо е, че въпреки че културата често се счита за основата на много от социалните и икономическите процеси, ролята ѝ за демократизацията продължава често да бъде пренебрегвана (срв. с *Владимиров*, 1999).

Подходът на *Gorodnichenko, Roland* (2021) е различен – те приемат културата като бавно променяща се (вж. *Roland*, 2004) и влияеща върху по-бързо изменящите се променливи като политическите институции. Въпреки че резултатите им показват, че индивидуализмът засяга както дохода на глава от населението, така и демократизацията, те не изключват и отделен ефект от дохода върху демократизацията. Освен това установяват, че за разлика от други културни измерения (например религията, общото доверие) индивидуализмът е стабилен предсказващ фактор за демокрацията. Авторите представят прост формален модел на демократизацията, който включва индивидуалистично-колективистичното измерение на културата. Ключовата разлика между двата културни типа по отношение на перспективите за демократизация е, че колективистичната култура се отличава с по-силен конформизъм и по-силно избягване на радикалните институционални иновации. Двамата изследователи показват, че, изхождайки от първоначална ситуация на автократия, колективистичното общество е по-малко вероятно да премине към демократичен ред, отколкото индивидуалистичното, независимо че колективистичната култура е по-ефективна в преодоляването на проблемите на колективното действие. В модела колективистичните общества често се оказват в равновесие с добронамерена автократия, т.е. автократия, която не действа хищнически спрямо своите граждани. Когато автократията е възприемана като „добра“, колективистичното общество не

въстава срещу нея, за разлика от индивидуалистичното. Този резултат се дължи именно на по-силното избягване на радикалните институционални промени в колективистичните култури. В допълнение, при допускането, че политическите институции формират съответна култура с времето, централното твърдение на авторите само се усилва: колективистичните общества са по-малко склонни да направят преход към демокрация. Не съществува обаче автоматично съответствие между индивидуалистичните ценности и демокрацията. Държавите с индивидуалистични култури все пак трябва да преодолеят проблемите на колективното действие, за да преминат от автократия към демокрация, което е нетривиална бариера. Въщност има държави със сравнително високи оценки за индивидуализъм и ниски демократични резултати (например Мароко). Но дори при положение, че проблемът с колективните действия е много по-остър в индивидуалистичните общества, те пак са по-склонни да се окажат демократични в дългосрочен план в сравнение с колективистичните.

Goronichenko, Roland (2021) тестват модела си, като използват познатия индекс на Хофстеде за културното измерение индивидуализъм – колективизъм (срв. с *Хофстеде, Хофстеде, Минков, 2020; Седларски, 2022*). Изследователите откриват силен и устойчив ефект на индивидуализма върху средните резултати за демократичност на управлението между 1980 и 2010 г. Увеличение с едно стандартно отклонение в оценката на индивидуализма е свързано с увеличение от до четири точки на оценките за демократичност, което е значимо въздействие. Този резултат остава валиден дори когато авторите контролират голяма част от другите променливи, срещани в литературата във връзка с обяснението на демократизацията, включително измерителите на икономическото развитие. Освен това са налице свидетелства, че в страните с колективистични култури автократичните режими се сриват по-често, което според изследователите предполага, че колективистичните култури действително се справят по-успешно с колективните действия. Резултатите обаче показват също, че е по-вероятно след автократичен срив колективистичните култури да преминат отново към автократия, докато индивидуалистичните култури – към демокрация (срв. с *Geddes et al., 2014*). Интересно е, че другите културни променливи, като доверието или останалите културни измерения, конструирани от Хофстеде (*Хофстеде, Хофстеде, Минков, 2020*) – властова дистанция, избягване на несигурността, мъжественост, дългосрочна ориентация – нямат значителен или стабилен ефект върху средните резултати за демократичност на управлението, докато ефектът на индивидуализма е устойчив. Gorodnichenko, Roland (2021) използват инструментални променливи, за да анализират в по-голяма дълбочина ефекта на културата върху демократизацията. Първата инструментална променлива е показател за историческо разпростра-

нение на патогени. За тази променлива се твърди (вж. например *Fincher et al.*, 2008; *Murray, Schaller*, 2010), че има пряко влияние върху ориентацията към колективистична култура, тъй като по-силното разпространение на патогени създава по-добри перспективи за оцеляване на общностите, приели повече колективистични ценности – по-твърди граници за позволеното поведение, по-малка отвореност към чужди за общността индивиди, силен акцент върху традицията и стабилността на социалните норми. Втората инструментална променлива е мярка за генетично разстояние между държавите на основа на различията в честотата на кръвните групи в различните страни. Този инструмент се използва, както и в горните изследвания, като *прокси* за вертикалното предаване на културата от родители на деца.

Наскоро в научната литература бе установена пряка връзка между гените на даден индивид и политическото му поведение – например склонността към активно участие в политическия процес и пристрастията му към определена идеология (*Fowler et al.*, 2008; *Hatemi, Mc Dermott*, 2012). Тези изследвания обаче се фокусират върху индивидуалното политическо поведение и индивидуалните психологически реакции по отношение на политиката, а не върху това как средните генетични особености влияят върху културата и по-специално върху колективизма на дадена страна. За разлика от този подход *Gorodnichenko, Roland* (2021) използват връзката между културните особености и генетичното разстояние, за да адресират потенциалната ендемичност на културата. В модела им изходният режим е автократията. Допуска се, че всички – богати и бедни членове на обществото – предпочитат доброжелателните пред злонамерените автократи. Даден владетел остава на власт завинаги, освен ако не се организира успешен бунт за свалянето му. Във всеки период гражданите имат потенциала да решат проблема с колективните действия и успешно да свалят от власт владетеля. Колективистичната култура е в състояние да помогне за преодоляване на предизвикателството на гратисчийството (англ. *free riding*) при организирането на преврата, ако е налице социална норма за справедливо въстание срещу несправедлив автократичен владетел. Хората от колективистичната култура ще съобразят поведението си със съществуващата обществена норма, от което ще очакват награда под формата на по-висок социален статус (неспазването на нормата, напротив, може да доведе до остракиране). От друга страна, в колективистичните общества вярванията се основават на племенната или клановата принадлежност. Ако различните племена или кланове хранят дълбоко недоверие помежду си и са в конфликт, може да им е по-трудно да преодолеят проблемите на колективните действия в сравнение с индивидуалистичните култури, които в някои случаи разполагат с плътни мрежи на гражданското общество и култура на гражданско участие.

В периоди, в които гражданите са в състояние да решат успешно проблемите по организирането на колективни действия, обикновено наричани революционни ситуации, индивидите от двата вида култури имат избора дали да свалят режима или да го запазят. Въпреки че изглежда очевидно, че гражданите в произволна страна биха премахнали нежелан автократ, не е ясно дали представителите на всяка култура биха предприели действия срещу автократ, когото възприемат като добронамерен. Тъй като по допускане бедните са мнозинството, решението за започване на колективни действия е тяхно. В условията на демокрация те облагат с данъци богатите и на теория са в по-добро положение, отколкото при добронамерен авторитарен владетел, докато богатите предпочитат последния, тъй като не преразпределя доходи от тях към бедните. В модела се приема, че независимо от волята на богатите да участват или не в колективни действия, от значение е тъкмо решението на бедните. В подкрепа на подобно допускане Bruckner, Ciccone (2011) показват, че отрицателните шокове в доходите, свързани например с негативните последици от силните валежи, имат положителен ефект върху демократизацията в Субсахарска Африка. Разбира се, тази предпоставка в модела не трябва да се тълкува твърде буквално. При много промени в режима, част от елитите застават начело на революциите, превратите или вътрешните реформи „в името на народа“. Масовата подкрепа за промяната на режима обаче е критична за успеха (срв. с *Тойнби*, 1995).

Ефективните колективни действия или ще заменят стария автократ с нов, евентуално добронамерен, или ще се осъществи радикална институционална иновация – замяна на автократията с демокрация. Предполага се, че в колективистичната култура при успех на колективните действия с по-голяма вероятност старият автократ би бил заменен от друг автократ (евентуално добронамерен), отколкото да се осъществи преход към демокрация. Едно от основанията за това предположение е, че колективистичните култури имат по-високо ниво на конформизъм и по-ниска склонност към участие в институционални иновации. Друго, вероятно по-дълбоко основание е, че колективистичните ценности поставят по-сериозен акцент върху различната полезност на доброжелателния и на злонамерения владетел, върху благоприятната роля на политическата стабилност и способността на добрия владетел разумно да посредничи между различни кланове и групи. За разлика от тях индивидуалистичните ценности наблягат по-силно върху индивидуалната свобода.

Очевидно в модела на Gorodnichenko, Roland (2021) е заложена несигурност относно това, какъв институционален режим би възникнал след решението за въстание. Взетото решение е само да се предприемат колективни действия, но без предварително известен резултат. Този аспект на модела изглежда близък до реалността. Например в началото на т.нар.

Арабска пролет през 2011 г. не е ясно дали в края на процеса ще се появят демократични режими или нови автократични режими с различни управници. Тази несигурност все още съществува в различни страни от региона. Горното предположение за по-вероятната замяна на един автократ с друг в условията на колективистична култура показва, че изходът от колективните действия се влияе от дълбоки културни параметри. Например Grosjean, Senik (2011) не установяват зависимост между нивото на доходите и подкрепата за демократичните промени в страните в преход. Междувременно съществува обемиста емпирична литература, демонстрираща, че културата проявява изключително силна инерция – от изследвания, показващи дългосрочните ефекти от културните различия между групите на ранните заселници в САЩ (вж. *Fischer*, 1989 или *Grosjean*, 2014), до проучвания, установяващи постоянство на културата, наследена от предците, сред американските имигранти (вж. напр. *Guiso et al.*, 2006, *Tabellini*, 2008, *Algan and Cahuc*, 2010).

В този смисъл моделът на Gorodnichenko, Roland (2021) постига известен напредък в разбирането на икономистите за институционалните промени, като въвежда културен компонент в теориите за революциите и демократизацията. Съществуващите теории, обясняващи преодоляването на проблемите при организиране на колективни действия и динамиката на колективното действие, далеч не са задоволителни в този аспект.

Един от резултатите при допусканията в модела е, че в силно колективистични култури никога няма да се стигне до бунт срещу добър автократ, докато в силно индивидуалистични, обратно, населението винаги ще се разбунтува. Въпреки че колективистичните култури са в състояние да преодолеят проблема си с колективните действия по-лесно от индивидуалистичните култури, това тяхно преимущество е неутрализирано от по-високата степен на конформизъм.

По-нататъшни изчисления показват, че когато вероятността революцията да доведе до смяната на настоящия диктатор с нов, вместо до налагане на демократичен режим, е достатъчно висока (близка до 1), по-добрата способност за организиране на колективни действия би засилила предпочитанието да не се вдига бунт, докато когато вероятността за утвърждаване на нов диктатор (вместо демокрация), е достатъчно ниска (близка до 0), по-високата способност за колективни действия ще има за следствие по-голяма очаквана възвръщаемост от бунта. Последният резултат е интуитивен, но първият не е. Той означава, че по-високата способност за преодоляване на проблема с колективните действия води до предпочитание за избягване на бунта, когато конформизмът в обществото е висок. С други думи, решението за въстание съдържа в себе си компромис. С известна вероятност бунтът ще наложи демократично обществено устройство, което ще повиши

благосъстоянието на бедните, но също така с някаква вероятност може да постави на власт лош автократ. Когато и способността за организиране на колективни действия, и вероятността за замяната на стария автократ с нов са високи, последното се превръща в по-вероятно събитие.

Друг сравнителен статичен резултат от модела на Gorodnichenko, Roland (2021) е, че при по-ниско неравенство в доходите преимуществата на демокрацията пред добрата автократия също са по-малки. В действителност за егалитарно общество с добър автократ моделът не предполага никакво предимство от въвеждането на демокрация.

В обобщение, авторите извеждат от модела две основни следствия. Първото е, че ако колективистичните общества имат по-висока способност за организиране на колективни действия, те ще се разбунтуват с по-голяма вероятност, когато са изправени пред лош автократ. Това е така, защото всички култури винаги са готови на бунт срещу лош автократ, но колективистичните култури ще могат по-добре да преодолеят проблема си с колективните действия срещу него. В подкрепа на този извод е приведено твърдението на Самюел Файнър от влиятелната му книга „История на държавното управление от най-ранни времена“, че в Древен Китай селските бунтове са много повече, отколкото в преиндустриална Европа (Finer, 1997, с. 523, 799). Второто следствие, което е независимо от способността за успешно организиране на колективни действия, е, че наличието на добър автократ в дадено колективистично общество ще доведе до по-висока стабилност на режима поради предпочитанието да се избегне бунтът.

По-колективистичните общества, обуславящи по-висока вероятност бунтът да доведе на власт нов автократ, вместо да наложи демократичен режим, не са склонни да въстават, когато имат начело добър автократ. По-индивидуалистичните общества с ниска вероятност да издигнат нов автократ ще са склонни да решат да участват в бунт, дори ако способността им за организиране на колективни действия е много ниска. В резултат индивидуалистичните общества недвусмислено ще са по-склонни да наложат демократични режими във времето.

ПАЗАРИ И ОБЩНОСТИ: СОЦИАЛНАТА ЦЕНА НА МЕРИТОКРАЦИЯТА

В основата на модерната трансформация на традиционно индивидуалистичните култури на Европа лежи, наред с демократизацията, една нова идеологическа система, която е толкова естествена за човека от съвременето, че част от нейните фундаментални ефекти остава скрита от погледа на всички. Наследствените елити от миналото не само биват изпреварени финансо-

во от нови участници, но също така се слага край на техните подразбирали се преди статус и легитимност. Свещеното право на царете и аристократичният патернализъм (*noblesse oblige*) се сменят с радикално различна идеология – меритокрацията – т.е. приписването на власт, престиж и привилегии на основата на обществения принос или постиженията, а не на рождени права. Тази идея стои зад просвещенския начин на мислене, буржоазната революция и много от социалдемократическите институции, утвърдили се през XX век, включително разпространението на общественото образование и изграждането на публичния сектор.

Система, основана на приноса на всеки конкретен индивид, е видимо по-съвършена от такава, базирана върху рождени права и се явява съществена предпоставка за възникването и разпространението на съвременните *инклузивни институции* (*Acemoglu, Robinson, 2012*). Въпреки това в литературата се оформят две линии на фундаментална критика към настоящата меритократична система, които заслужават внимание. Първо, на преосмисляне е подложена самата идея за меритокрацията. Второ, преразглежда се ролята на институциите, чрез които тя намира проявление в действителността. Понятието меритокрация е използвано за първи път с негативна конотация от Майкъл Йънг в художествената творба „Възходът на меритокрацията“ от 1958 г. (вж. *Young, 2017*). Визията на автора за прехода от кастова към класова система е дистопична – според него новият мислещ елит, избран на основата на резултатите от тестове за интелигентност и образователно равнище, деморализира и потиска „незаслужилите“. Тъй като меритокрацията създава социални разделения, които намират културно оправдание, на нея ѝ е позволено и да увеличи значително общественото неравенство (срв. с *Benabou, Tirole, 2006*). Разбира се, старата кастова система също е оправдавана в своето време от обичаите и религията, а наследствените елити проявяват не по-малка самонадеяност и самомнение преди възхода на меритократичното мислене. Въпреки отрицателната конотация в първоначалната употреба на понятието меритокрация исторически – след работата на Даниел Бел (*Bell, 1972*) – се налага положителното тълкуване на явлениято. Едва през последните няколко години вниманието отново се насочва към отрицателните аспекти – не на ролята на заслугите като такива –, а на съвременната система на меритокрацията (*Markovits, 2020; Goodhart, 2020; Sandel, 2020*; вж. *Carvalho, 2022*).

В своята книга „21 урока за 21-ви век“ нашумелият историк Ювал Ноа Харари пише за един междуременно забравен епизод, свързан с Марк Зукърбърг и Фейсбук:

„След тримесечно самовглъбяване, на 16 февруари 2017 г., Марк Зукърбърг публикува дързък манифест за необходимостта да се изгради глобална общност и за ролята на „Фейсбук“ в този проект. В речта си в Харвард на

22 юни 2017 г. Зукърбърг обясни, че социално-политическите катаклизми на нашето време – от вихрещата се наркозависимост до непоносимите тоталитарни режими – са до голяма степен резултат от разпада на човешките общности. Той изрази съжаление, че „от десетилетия членството във всякакви видове групи е намаляло до една четвърт. Това са много хора, които сега трябва да се въоръжат с целеустременост и да дадат подкрепата си другаде“. Зукърбърг обеща „Фейсбук“ да поведе усилията за възстановяването на тези общности и неговите инженери да поемат товара, захвърлен от енорийските свещеници. „Ще положим усилия, за да улесним изграждането на общностите“, каза той. По-нататък Зукърбърг поясни: „Разработваме проект, за да видим дали ще можем да подобрим създаването на групи, в които ще се чувствате пълноценни. За тази цел започнахме да създаваме ИИ. И нещата се случват. През първите шест месеца ние помогнахме на 50% повече хора да се присъединят към значими общности.“ Неговата крайна цел е да помогне „на 1 милиард души да се присъединят към значими общности“. По-нататък той заяви: „Ако го постигнем, това не само ще преобърне намаляването на членството в различни общности, което наблюдаваме от десетилетия, но ще започне да заздравява нашата социална тъкан и да сближава хората по света.“ Тази цел е толкова важна, че Зукърбърг тържествено обеща „да промени изцяло мисията на „Фейсбук“, за да я осъществи“ (Харари, 2019, 89 – 90). По-нататък Харари заявява: „За съжаление, през последните два века дружеските общности се разпадат. Опитът да се заменят малки групи хора, които наистина се познават, с въображаеми общности от държави и политически партии никога няма напълно да успее. Вашите милиони братя в националното семейство и вашите милиони другари в комунистическата партия не могат да ви дадат топлата близост, която може да получите от своя брат, сестра или приятел. В резултат хората живеят все по-самотно в една все по-свързана планета. Много от социалните и политическите разцепления в наше време водят началото си от това състояние“ (Харари, 2019, 90 – 91).

В действителност икономическата социална мобилност разделя хората в съответствие с определени техни „продуктивни“ характеристики, сортирайки ги в класи и променяйки по този начин социалните външни ефекти. Този механизъм на изменение на социалните външни ефекти вследствие на разделението на хората може да доведе до поляризация в социалното развитие на различните класи (например масово разпространение на алкохолизъм, злоупотреба с наркотици и др. сред по-малко благосъстоятелните) и да влоши перспективите пред цялото общество. В действителност през последните години наблюдаваме епидемия от т.нар. смърт от отчаяние в САЩ (вж. *Case, Deaton, 2020*). Когато „продуктивните“ човешки характеристики са ендеогенни, преходът от кастово общество към меритокрация

води първоначално до бум на икономическата мобилност, но впоследствие тя постепенно затихва. В крайна сметка динамичното меритократично общество отново се превръща в статично и разделено на класи (вж. *Carvalho*, 2022). Критиката на меритокрацията в литературата се фокусира върху твърде тясната дефиниция на понятието, предубедената оценка на съответните заслуги, стигматизацията на неуспешните и върху прекомерната конкуренция между хората, до които тя води (срв. със *Седларски*, 2019). Разрушителни социални и политически последици може да има и горният механизъм, свързан с постепенно задушаваната от меритокрацията социална мобилност.

Съпътстващо обществено развитие е, че редица показатели за качество на живота престават да се движат успоредно с икономическия растеж (вж. *Lima de Miranda, Snower*, 2020). Например в наскоро издадената книга „Смърт от отчаяние“ (*Case, Deaton*, 2020) авторите показват, че средната продължителност на живота в САЩ започва да спада от 2015 г. насам. Тази тенденция се дължи най-вече на увеличаващата се смъртност сред белите граждани на средна възраст поради самоубийства, свръхдоза наркотици и заболявания на черния дроб от алкохолизъм, т.е. случаи на т.нар. смърт от отчаяние. При по-внимателно вглеждане се установява, че тенденцията всъщност е съсредоточена в бялото население от нелатински произход без висше образование. За разлика от завършилите университет тази група преживява поредица от отрицателни икономически и социални шокове вследствие от автоматизацията, глобализацията и измененията в социалните норми. Между 1979 и 2017 г. медианният доход на белите мъже без четиригодишно висше образование спада с 13%. Сигурността и качеството на работните места също намаляват. В допълнение за тази социо-демографска група процентите на сключени бракове се сриват, а нивата на съвместно съжителство и извънбрачни раждания се увеличават. Авторите отбелязват и все по-отрицателното обществено мнение за необразованите в системата на преувеличена меритокрация в САЩ: „Четиригодишното университетско образование се превръща в ключовия показател за социален статус. Все едно, че незавършилите са принуждавани да носят кръгла значка на ревера си със зачеркнат надпис бакалавър“ (*Case, Deaton*, 2020, с. 3; срв. с *Carvalho*, 2022).

Поляризацията на социалните резултати или дори само възприемането на класови различия по отношение на определени индивидуални характеристики може да има важни политически последици. Съпротивата на обществото срещу стигматизацията на губещите в меритократичното съревнование е продължителен културен феномен. Евентуална положителна корелация между икономическите и социалните резултати на хората може да засили тази стигма и, нещо повече, да доведе до по-малко емпатия към

тези, които „не успяват да се справят“. Ако на техните политически интереси се приписва по-малка тежест или тези интереси се променят драматично с времето, обикновено възникват популистки движения (Carvalho, 2022).

Както уместно посочва Akerlof (2020), икономическите модели проявяват тенденция да се фокусират върху тесни и „твърди“ проблеми, вместо върху важни и „по-меки“ такива. Но логически пестеливи модели могат да бъдат използвани, за да допринесат също и към широки и комплексни теми като меритокрацията и нейните ефекти. Моделът, предложен от Carvalho (2022), се концентрира именно върху такъв неизследван по-рано в литературата отрицателен ефект от меритократичните институции. Case, Deaton (2020) обясняват намаляващата средна продължителност на живота и увеличаващите се случаи на смърт от отчаяние сред бялото население на САЩ без университетско образование с екзогенни променливи, направили потруден живота на по-малко образованите и по-малко успешните. В частност те посочват като причини автоматизацията и глобализацията в съчетание с дефекти във функционирането на американската здравна система, както и изместването на пазарната и политическата власт от труда към капитала (и получаването на все по-големи ренти от капитала, срв. с *Пикети*, 2015). Анализът на Carvalho (2022) предполага че увеличаващите се случаи на смърт от отчаяние могат да бъдат също непредвиден резултат от конкретната меритократична система, наложила се в САЩ с разпространението на масовото образование и образователната мобилност между 1900 и 1980 г. (вж. *Goldin, Katz*, 2008) и ролята на висшето образование при подбора на американския елит. Тези процеси формират американското общество чрез разделение в затворени групи и външни ефекти с отрицателни социални последици⁴.

Подобни негативни социални развията в представения модел на меритокрацията не могат да бъдат преодолени лесно със стандартните политики и инструменти. Трудно е да бъдат осъществявани политики, които повишават икономическата мобилност, без да влошават социалните резултати на групата на по-малко облагодетелстваните. Пример е понижаването на общата цена на образованието: резултатите от модела показват, че по този начин долната класа ще бъде съставена от индивиди, които имат още по-високо предпочитание към настоящето (англ. *present bias*), тъй като всички останали ще инвестират в образованието и социалното си израстване. Като

⁴ Не е случайно, че още Хайек (*Hayek*, 1960, 94 – 99, 387 – 388) предвижда някои от възраженията срещу една напълно меритократична система, твърдейки: „Това означава официално ранжиране на хората в йерархия с удостоверения гений на върха и освидетелствания идиот на дъното, една йерархия, която само е влошена от факта, че се предполага, че отразява „заслуги“ и определя достъпа до възможности, в които именно може да се прояви личността“ (с. 387, срв. с *Carvalho*, 2022).

цяло общият социален ефект може да бъде положителен, тъй като по-малко индивиди ще попадат в долната класа, но социалните резултати ще се влошават за по-малко облагодетелстваните поради по-силните отрицателни социални външни ефекти за тях⁵. Последното се дължи отчасти на последиците от по-голямата социална видимост на екстремното поведение. Например навигите на пиене на един алкохолик са по-забележими от тези на един умерен консуматор и поради това оказват по-сериозно социално влияние. Емпирични свидетелства за този ефект са приведени от Hammond, Ornstein (2014). Авторите показват, че хора с голямо наднормено тегло могат да повишат възприятията за медианното тегло и така да увеличат действителното тегло на хората в дадена общност чрез социално влияние. Има още един проблем: съвременните меритокрации използват образователното равнище, за да пресяват индивидите, желаещи да се присъединят към елита. Ако разходите за образование спаднат толкова силно, че всеки би могъл да получи висше образование, тогава ще се прибегне до различен филтриращ инструмент, който може да е дори по-малко достъпен както за високата, така и за ниската класа (Carvalho, 2022).

Възможно решение може да се търси в данъчното облагане и преразпределението. Ако част от възвръщаемостта от образование се обложи и бъде преразпределена към необразованите, процентът на висшистите ще намалее. Ефектът би бил същият както, ако се повиши цената на образованието. Прагът на разходите за завършване на висше образование както за долната, така и за горната класа би се повишил и по следваната тук логика социалните резултати на индивидите, попадащи в долната класа, биха били по-добри. Но общият ефект върху социалното развитие би бил неопределен, тъй като по-голям дял от обществото ще попадне в долната класа (Carvalho, 2022).

За сравнение като изходно състояние може да се приеме кастово общество, в което не е възможна мобилност в посока нагоре или надолу. Тъй като не се осъществява селекция, разпределението на характеристиките между хората във всяка каста би било повече или по-малко еднакво. Преминаването към меритократично общество в началния период на „играта“ предизвиква взрив на икономическа мобилност, при който хората със слабо предпочитание към настоящето се включват или остават в горната класа чрез инвестиции например във висше образование. Но мобилността е само

⁵ Макар статията на Carvalho (2022) да се основава в приложната си част върху изводите у Case, Deaton (2020) за белите граждани на САЩ, хипотезата му напомня в известен смисъл тезата на Уилям Джулиъс Уилсън, че бедността в центровете на американските градове възниква не само чрез градската деиндустриализация през 1970-те, но също и в резултат на преместването на общностни водачи от центровете на градовете към предградията след десегрегацията (вж. Wilson, 2011).

временна. Сортирането на хората в класи в комбинация с междупоколенческото предаване на личностни характеристики напълно елиминира мобилността във всички следващи периоди. По този начин меритократичното класово общество всъщност започва много да наподобява старото кастово общество, само че с по-нежелани социални резултати за най-неблагоприятелстваните и вероятно за обществото като цяло.

Моделът на Carvalho (2022) илюстрира действието на механизма на външните ефекти от разделянето в групи чрез пример, използващ критерия на времевите предпочитания и по-конкретно уклона или предпочитанието към настоящето, тъй като е най-простият за анализиране случай. Подобен подход е съвместим с хипотезата на Hopkins (2019), че висшето образование днес служи преди всичко за сигнализиране на некогнитивни характеристики като самоконтрола. Главната теза в изследването на Carvalho (2022) обаче е по-обща: при определени условия механизмът на външните ефекти от сортирането в групи създава връзка между икономическите и социалните резултати без значение какви характеристики се използват като критерий за групирането. В един малко по-усложнен анализ би могло да се изследва сортирането в социални групи на основата на търпението, измервано чрез стандартния експоненциален дисконтов фактор. Съществуват множество свидетелства, обобщени от Almlund, Duckworth, Heckman, Kautz (2011), че – наред с времевите предпочитания – „петте големи“ личностни характеристики предсказват много добре завършването на висше образование и средния успех от следването на индивидите. Всъщност те имат толкова обяснителна мощ, колкото и когнитивните показатели. Преди всичко високата *съвестност* (англ. *conscientiousness*) се свързва с голяма вероятност за завършване на висше образование и висок успех. Освен това тя предсказва по-ниски нива на рисковото поведение, включително консумация на алкохол и никотин, участие в залагания и секс без предпазни средства (вж. *Hagger-Johnson et al.*, 2011; *Dash et al.*, 2019). Механизмът на външните ефекти от сортирането в групи може да функционира и при използване на критерии като склонността за спазване на правила и конформността, които получават по-малко внимание в литературата. Такива черти на характера обикновено са ценени от големите организации, изискващи кооперативност, екипна работа и лоялност от своите служители, но не насърчават непременно креативността и иновациите (Carvalho, 2022).

Важна част от научната литература в областта се фокусира върху факторите на икономическата и социалната мобилност. Например Chetty, Hendren, Kline, Saez (2014) установяват, че мобилността намалява в условия на сегрегация и голямо неравенство и се увеличава при наличие на повече социален капитал, семейна стабилност и качество на образованието. В Италия резултатите на Güell, Pellizzari, Pica, Rodriguez Mora (2018) също

показват, че мобилността се увеличава с нарастването на образованието и социалния капитал и намалява с увеличаване на неравенството. Те не откриват връзка между мобилността и други социо-политически променливи като средната продължителност на живота, нивата на престъпността и на самоубийствата. Анализът на Carvalho (2022) прави две важни допълнения към горните резултати. Първо, механизмът на външните ефекти от разделянето в групи превръща социалния капитал, неравенството, продължителността на живота, нивата на престъпността и самоубийствата не само в следствия от икономическата мобилност, но и в причина за нея. Всъщност когато функцията на социалните външни ефекти е изпъкнала (т.е. когато влиянието например на крайно нездравословни решения върху останалите хора е много силно), действителният причинно-следствен ефект на тези променливи върху икономическата мобилност е подценен. Например повишаването на социалната мобилност в резултат на спадащите нива на престъпността може да доведе до последващо повишение на престъпността чрез механизма на външните ефекти от сортирането на хората в групи (повече хора в долната класа ще се повлияят отрицателно от давания лош пример за екстремно поведение от някои от членовете на класата). По този начин крос-секционните анализи подценяват каузалния ефект от ниската престъпност върху социалната мобилност. Като се отчете този проблем на ендегенността, не е учудваща установената липса на връзка между мобилността и продължителността на живота, престъпността и самоубийствата в Италия. Обратно, когато функцията на социалните външни ефекти е вдлъбната, икономическата и социалната мобилност могат да подобрят обществените резултати, а каузалният ефект на социалните условия върху мобилността ще бъде усилен. Второ, многопериодният анализ подсказва, че взаимовръзката между мобилността и променливите, изследвани в цитираните публикации, зависи от това, в коя фаза на жизнения цикъл се намира даденото стопанство. Ако сортирането е в напреднал стадий и икономическата мобилност вече е започнала да затихва, каузалният ефект от тези променливи също отслабва (Carvalho, 2022).

На това място се налага да бъде зададен въпросът, защо не намират масово разпространение институции, които гарантират интернализирането на отрицателните социални външни ефекти, разглеждани в настоящия текст (вж. Demsetz, 1976; Coase, 1960). Съществуват примери за институции, които са изпълнявали подобни функции, в т.ч.:

а) Данъци „върху греха“ и забрани. Обществата от миналото са развивали широк спектър от забрани, за да регулират социалните външни ефекти, като например законите за лихварството (Koyama, 2010), законите за разточителството и разкоша (Desierto, Koyama, 2020), законите за наследството (Kuran, 2010), ограниченията върху разпореждането със собственост и най-

важно – забраните върху алкохола и наркотиците (*Miron, Zwiebel, 1991*). В по-ново време т.нар. данъци „върху греха“ (т.е. акцизите) се налагат върху потреблението на цигари и алкохол, а има и предложения да бъдат въведени и за продуктите на веригите за бързо хранене (*Carvalho, 2022*).

б) *Социални норми и религиозни забрани*. Социалните външни ефекти се регулират традиционно и чрез неформални институции, често прилагани на равнището на групата. Например повечето общества разполагат със социални и религиозни норми срещу извънбрачните полови контакти (вж. *Francesconi, Ghiglini, Perry, 2016*). Религиозни групи съблюдават и регулират също така прекомерната употреба на алкохол, приема на наркотици и други форми на антисоциално поведение от членовете им (*Iannaccone, 1992; McBride, 2007*). Забраната за консумацията на алкохол в САЩ от 1920 до 1933 г., т.нар. сух режим, се дължи отчасти и на религиозното движение за умереност. Може би именно като следствие от съблюдаваните забрани религиозността се свързва с по-добро психическо и физическо здраве, с по-високи образователни и по-устойчиви брачни резултати (вж. например *Stark, 2012*).

Подобни формални и неформални институции са в състояние да смекчават отрицателните социални външни ефекти – следствие от механизма на сортирането в групи на членовете на обществото. Въпреки това те определено не успяват да предотвратят нежеланите социални развития и нарастващия брой смъртни случаи от отчаяние, документиран от *Case, Deaton (2020)*. Въпросът е защо? Ключов фактор се явява идеологията. И данъците „върху греха“, и религиозните забрани срещат все по-голяма съпротива, тъй като се възприемат като нарушения на свободата на индивида. Тази концепция, свързана с индивидуализма, е част от идеен комплекс, дал началото на днешните меритократични институции. Меритокрацията избягва всякакви традиционни колективистични представи относно идентичността: никой не бива да бъде оценяван според статуса на семейството, от което произхожда, според социалния си кръг или етническа група, а в зависимост от собствените му постижения. Подобен фокус върху индивидуалната свобода и неограничено поле за действие в действителност силно стеснява подкрепата за (принудителни) институции, които да регулират социалните външни ефекти (*Carvalho, 2022*).

Устойчивите темпове на икономическия растеж и развитие в напредналите държави като САЩ и страните от Западна Европа зависят пряко от постоянния поток от иновации, т.е. от новите форми и средства за използване на знанието. Оказва се, че меритократичната система, чийто произход е свързан със стремежа към ефективно функциониране на бюрокрацията и разширяването на държавния капацитет (вж. *Фукуяма, 2004*), може би не е най-подходящата обществена форма за това. В действителност масовото

обществено образование е въведено през XIX век в Европа като част от политическите програми за изграждане на младите европейски нации. Целта е не да се насърчават иновациите и да се разпространява обективно знание, а по-скоро да се заменят традиционните регионални класови и етнически идентичности с национална идентичност, а нациите да се оглавят от нов бюрократичен елит (вж. *Weber*, 1976). Новосформираните елити получават определени ренти, мотивиращи ги да изпълняват съвместно нарастващите управленски функции на държавата. За да бъде стабилна тази проходяща политическа система, рентите за членовете на бюрократичния елит следвало да се възприемат от населението като легитимни. Изследвания като това на Hoffman et al. (1994) показват, че в рамките на експериментални игри индивидите са склонни да толерират по-голямо неравенство, когато позицията на решаващия е определена чрез резултатите от тест, а не на случаен принцип (вж. *Albert, Egbert, Chobanov, Mertins, Sedlarski*, 2008). С други думи, именно нуждата от легитимация на политическите и бюрократичните ренти, които скрепяват съвременната държава, може би е същинската причина зад наложеното положително обществено възприятие за меритократичната система (срв. с *Bowles, Gintis*, 1976; *Carvalho*, 2022).

Според меритократичната идеология в обществото съществува набор от индивиди, които са способни да натрупват по-съвършено знание и да изграждат по-силни характери и които могат да бъдат разпознати на основата на образованието си и множеството успешно преминали квалификационни проверки. Такова допускане не противоречи на стандартната икономическа теория с нейния фокус върху затворени системи, в които всички неизвестни всъщност са познати неизвестни. Например, обикновено се допуска, че индивидите разполагат с пълна информация за своя набор от стратегии, за набора от стратегии на всички останали индивиди, както и за връзката между стратегическите профили и очакваната от тях възвръщаемост. В допълнение, вероятностното разпределение върху състоянията на средата и типовете играчи е общодостъпно знание. Иновациите, обаче, се осъществяват в съвсем различна среда – на *непълна информация* и *Найтова несигурност* (вж. *Knight*, 1921; *Егберт, Седларски, Тодоров*, 2021). Трудно е предварително да се предвиди кой би направил най-важните приноси, а знанието само частично се създава чрез рационални, целенасочени процедури. Почесто то се открива чрез експериментиране и социално учене. Тази идея е изразена в известния цитат от Хайек: „Ако притежаваме цялата релевантна информация, ако можем да допуснем дадена система от предпочитания и ако разполагаме с пълно знание за наличните средства [за удовлетворяването им], проблемът, който остава, се отнася само до чистата логика. [...] Това, обаче, категорично не е икономическият проблем, с който се сблъсква обществото. Икономическите изчисления, които сме развили за да решим

този логически проблем, въпреки, че са важна стъпка към решението на икономическия проблем на обществото, не предоставят отговор за него. Причината е, че „данните“ за обществото като цяло, които залягат в икономическите изчисления, никога не са „дадени“ на определен индивидуален ум, който да може да разработи следствията, и никога не могат да бъдат дадени (Hayek, 1945; 519 – 520; срв. с Carvalho, 2022).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

От представения тук анализ могат да бъдат направени редица изводи, включително за политическата сфера. Първо, за меритокрацията се твърди, че намалява политическата емпатия към по-слабо образованите, като стигматизира всички, които са по-малко „успели в живота“. Положителната корелация между икономическите и социалните резултати, дължаща се на механизма на външните ефекти от сортирането в групи, подсилва този ефект, допълнително намалявайки тежестта, която политиките придават на интересите на нискообразованите слоеве от населението. Това може да се възприеме като нежелателно само по себе си, но би могло и да даде начало на популистки движения. Второ, например независимо от тенденциите в расовата и икономическата сегрегация, в САЩ от 1940-те насам се наблюдава силно увеличение на географската сегрегация на основата на образователното равнище (вж. *Domina*, 2006). Сортиращият ефект на образованието по отношение на личностни и други черти засилва ефекта на географската сегрегация върху изборните резултати при настоящата структура на американската електорална система. И накрая, динамичните резултати предполагат, че меритокрацията би могла да подкопава сама себе си. За съжаление, дори е възможно хората без университетско образование да започнат да подкрепят политики, които намаляват достъпа до образование и икономическата мобилност. С други думи, ако не бъде предложен нов модел, старата кастова система може да се окаже не непременно нещо, което сме оставили окончателно в миналото (Carvalho, 2022).

Що се отнася до темпа на обществени иновации, подходяща отправна точка е *еволюционната теория на културата* (вж. например *Boyd, Richerson*, 1985; *McElreath, Boyd*, 2008). Хайек предвижда появата на модерната еволюционна теория на културата, разбирайки ключа към прогреса като „селекция чрез имитация на успешни институции и навици“, от които възникват „идеи и умения – накратко цялото културно наследство, което се предава чрез учене и имитиране“ (Hayek, 1960, с. 591). Това схващане се явява и актуалната представа за културата като натрупващо се междупоколенческо учене и отличителна черта на човека въобще (вж. *Henrich*, 2017).

С други думи, знанието циркулира сред населението чрез имитиране и различни форми на социално учене, в съчетание с кодификация, съхранение и междупоколенческо предаване на нови идеи и умения. Този процес, обаче, не би довел до нищо съществено, без в системата да бъде впръсквано ново знание чрез учене по пътя на пробата и грешката и случайно експериментирание (Rogers, 1988; Giuliano, Nunn, 2021). Описаното гледище е разширено и върху мрежовите технологии чрез *еволюционната теория на игрите*, в която идиосинкратичният избор и експериментирането са съществени за социалното възприемане на новите технологии (Young, 2011; Kreindler, Young, 2014). С оглед на настъпващите нови технологии изглежда, че така, както алгоритмите получават своята ефективност и мощ от свързаността си в мрежата, така и хората ще трябва да развият нови и да възстановят стари мрежи за взаимодействие, за да увеличат ролята на човешкия фактор по пътя на отстояването на своя начин на мислене и правене на нещата в евентуална бъдеща технологична цивилизация. Както многократно посочва Хайек, индивидуалното учене и експериментирание най-често е било задвижвано не от икономически интерес, а от обикновено любопитство (Hayek, 1960, с. 392). Т.е., за да се осъществява културна еволюция, е необходимо да съществуват стимули за поемане на риск и за експериментирание, както и да се толерира ексцентричността (вж. Witt, 2008; Harper, 2018). Този подход към иновациите е развит до теория на предприемаческите открития и пазарната динамика например от Израел Кирцнер (Kirzner, 2015; Carvalho, 2022; срв. с Егберт, Седларски, 2021b).

Литература

- Вебер, М. (2005) Протестантската етика и духът на капитализма. София, Университетско издателство „Св. Климент Охридски“. / Veber, M. (2005) Protestantskata etika i duhat na kapitalizma. Sofiya, Universitetsko izdatelstvo „Sv. Kliment Ohridski“.
- Владимиров, Ж. (1999) Културното наследство срещу демокрацията и пазара. София, Софийски новини. / Vladimirov, Zh. (1999) Kulturnoto nasledstvo sreshtu demokratsiyata i pazara. Sofiya, Sofiyski novini.
- Докинс, Р. (2015) Себичният ген. София, Изток–Запад. / Dokins, R. (2015) Sebichniyat gen. Sofiya, Iztok–Zapad.
- Егберт, Х., Седларски, Т. (2021) Основи на съвременната икономика: Мансър Олсън и колективното действие. – *Икономическа мисъл*, 4/2021, 126 – 134. / Egbert, H., Sedlarski, T. (2021) Osnovi na savremennata ikonomika: Mansar Olsan i kolektivnoto deystvie. – *Ikonomicheskata misal*, 4/2021, 126 – 134.
- Егберт, Х., Т. Седларски (2021b) Основи на съвременната икономика: Израел Кирцнер и функцията на предприемача. – *Икономически и социални алтернативи*, 1/2021, 121 – 127. / Egbert, H., T. Sedlarski (2021b) Osnovi na savremennata ikonomika: Izrael Kirtsner i funktsiyata na predpriemacha. – *Ikonomicheski i sotsialni alternativi*, 1/2021, 121 – 127.
- Егберт, Х., Т. Седларски, А. Тодоров (2021) Основи на съвременната икономика: Франк Х. Найт и концепцията за неопределеността, теорията на капитала и зараждането на

- Чикагската школа. – *Икономическа мисъл*, 6/2021, 74 – 90. / Egbert, H., T. Sedlarski, A. Todorov (2021) *Osnovi na savremennata ikonomika: Frank H. Nayt i kontseptsiyata za neopredelenostta, teoriyata na kapitala i zarazhdaneto na Chikagskata shkola.* – *Ikonomicheska misal*, 6/2021, 74 – 90.
- Норт, Д. (2000) Институции, институционална промяна и икономически резултати. София, Изд. „ЛиК“. / Nort, D. (2000) *Institutsii, institutsionalna promyana i ikonomicheski rezultati*, Sofiya, Izd. „LiK“.
- Олсън, М. (2001) Възход и упадък на нациите. Икономически растеж, стагфлация и социални ограничения. София, Изд. Златорогъ. / Olsan, M. (2001) *Vazhod i upadak na natsiite. Ikonomicheski rastezh, stagflatsiya i sotsialni ograniceniya*. Sofiya, Izd. Zlatoroga.
- Пикети, Т. (2015) Капиталът XXI век. София, Изток–Запад. / Piketi, T. (2015) *Kapitalat XXI vek*. Sofiya, Iztok–Zapad.
- Пинкър, С. (2018) Просвещение сега. Защита на разума, науката, хуманизма и прогреса. София, Изток–Запад. / Pinkar, S. (2018) *Prosveshtenie sega. Zashtita na razuma, naukata, humanizma i progressa*. Sofiya, Iztok–Zapad.
- Седларски, Т. (2022) Индивидуализъм, колективизъм и богатство на народите. – *Годишник на Софийския университет „Св. Климент Охридски“ – Стопански факултет*, том 21, 189 – 228. / Sedlarski, T. (2022) *Individualizam, kolektivizam i bogatstvo na narodite.* – *Godishnik na Sofyiskiya universitet „Sv. Kliment Ohridski“ – Stopanski fakultet*, том 21, 189 – 228.
- Седларски, Т. (2022b) Индивидуализъм, колективизъм и бъдещето на капитализма. – *Икономически и социални алтернативи*, под печат. / Sedlarski, T. (2022b) *Individualizam, kolektivizam i badeshteto na kapitalizma.* – *Ikonomicheski i sotsialni alternativi*, pod pechat.
- Седларски, Т. (2022c) Индивидуализъм, колективизъм, социален капитал и икономическо развитие. – *Икономическа мисъл*, под печат. / Sedlarski, T. (2022c) *Individualizam, kolektivizam, sotsialen kapital i ikonomicheskoto razvitiie.* – *Ikonomicheska misal*, pod pechat.
- Седларски, Т. (2020) Поведенчески и социалнопсихологически измерения на пазарния ред: статус, щастие и благосъстояние. Второ издание, София, Университетско издателство „Св. Климент Охридски“. / Sedlarski, T. (2020) *Povedencheski i sotsialnopsihologicheski izmereniya na pazarniya red: status, shtastie i blagosastoyanie. Vtoro izdanie*, Sofiya, Universitetsko izdatelstvo „Sv. Kliment Ohridski“.
- Седларски, Т. (2020b) Икономически растеж и щастие. – *Годишник на Стопанския факултет на Софийския университет „Св. Климент Охридски“*, том 18, 281 – 301. / Sedlarski, T. (2020b) *Ikonomicheski rastezh i shtastie.* – *Godishnik na Stopanskiya fakultet na Sofyiskiya universitet „Sv. Kliment Ohridski“*, том 18, 281 – 301.
- Седларски, Т. (2019) Политическа икономия на социалния статус: икономически и социалнопсихологически ефекти от статусното съревнование на пазарите, на които победителите получават всичко. – *Годишник на Стопанския факултет на Софийския университет „Св. Климент Охридски“*, том 17, 211 – 277. / Sedlarski, T. (2019) *Politicheska ikonomiya na sotsialniya status: ikonomicheski i sotsialnopsihologicheski efekti ot statusnoto sarevnovanie na pazarite, na koito pobeditelite poluchavat vsichko.* – *Godishnik na Stopanskiya fakultet na Sofyiskiya universitet „Sv. Kliment Ohridski“*, том 17, 211 – 277.
- Седларски, Т. (2018) Икономика на щастieto: относителната природа на човешкото субективно благосъстояние. – *Научни трудове на УНСС*, том 3, 19 – 44. / Sedlarski, T. (2018) *Ikonomika na shtastieto: otносителната priroda na choveshkoto subektivno blagosastoyanie.* – *Nauchni trudove na UNSS*, том 3, 19 – 44.
- Седларски, Т. (2013) Нова институционална икономика. София, Университетско издателство „Св. Климент Охридски“. / Sedlarski, T. (2013) *Nova institutsionalna ikonomika*. Sofiya, Universitetsko izdatelstvo „Sv. Kliment Ohridski“.

- Седларски, Т. (2013b) Институционални аспекти на пазара. София, Университетско издателство „Св. Климент Охридски“. / Sedlarski, T. (2013b) Institutsionalni aspekti na pazara. Sofiya, Universitetsko izdatelstvo „Sv. Kliment Ohridski“.
- Седларски, Т. (2012) Институционална еволюция на обществата към отворен достъп и пазарна размяна? – *Икономически алтернативи*, 3/2012, 81 – 102. / Sedlarski, T. (2012) Institutsionalna evolyutsiya na obshtestvata kam otvoren dostap i pazarna razmyana? – *Ikonomicheski alternativi*, 3/2012, 81 – 102.
- Седларски, Т. (2011) Несвободното възникване на свободния пазар – ‚Великата трансформация‘ на Карл Полани. – *Икономическа мисъл*, 1/2011, 51 – 72. / Sedlarski, T. (2011) Nesvobodnoto vaznikvane na svobodniya pazar – ‚Velikata transformatsiya‘ na Karl Polani. – *Ikonomicheska misal*, 1/2011, 51 – 72.
- Седларски, Т. (2010) Еволюция на теорията на институционалната промяна на Д. Норт. – *Икономически алтернативи*, 2/2010, 82 – 95. / Sedlarski, T. (2010) Evolyutsiya na teoriyata na institutsionalnata promyana na D. Nort. – *Ikonomicheski alternativi*, 2/2010, 82 – 95.
- Седларски, Т. (2009) Неформални институции, идеологии и транзакционни разходи. – *Социологически проблеми*, 3 – 4/2009, 139 – 155. / Sedlarski, T. (2009) Neformalni institutsii, ideologii i tranzaktsionni razhodi. – *Sotsiologicheski problemi*, 3 – 4/2009, 139 – 155.
- Тойнби, А. (1995) Изследване на историята, Том 3: Универсални държави и универсални църкви. Перспективите на западната цивилизация. София, ИК „Христо Ботев“. / Toynbi, A. (1995) Izsledvane na istoriyata, Tom 3: Universalni darzhavi i universalni tsarkvi. Perspektivite na zapadnata tsivilizatsiya. Sofiya, IK „Hristo Botev“.
- Фукуяма, Ф. (2004) Строежът на държавата. София, Изд. Обсидиан. / Fukuyama, F. (2004) Stroezhata na darzhavata. Sofiya, Izd. Obsidian.
- Харари, Ю. Н. (2019) 21 урока за 21 век. София, Изд. Изток–Запад. / Harari, Yu. N. (2019) 21 uroka za 21 vek. Sofiya, Izd. Iztok–Zapad.
- Хофстеде, Х., Х. Я. Хофстеде, М. Минков (2020) Култури и организации. Софтуер на ума. София, Изд. Класика и стил. / Hofstede, H., H. Ya. Hofstede, M. Minkov (2020) Kulturi i organizatsii. Softuer na uma. Sofiya, Izd. Klasika i stil.
- Acemoglu, D., S. Johnson, J. Robinson, P. Yared (2005) From Education to Democracy? – *American Economic Review Papers and Proceedings*, 95(2), 44 – 49.
- Acemoglu, D., S. Johnson, J. Robinson, and P. Yared (2008) Income and Democracy. – *American Economic Review*, 98, 808 – 42.
- Acemoglu, D., S. Naidu, P. Restrepo, J. Robinson (2014) Democracy Does Cause Growth. – *Journal of Political Economy*, Vol. 127, Nr. 1, 47 – 100.
- Acemoglu, D., Robinson, J. A. (2005) Economic Origins of Dictatorship and Democracy. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Acemoglu, D., Robinson, J. A. (2012) Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty. New York: Crown.
- Adelman, I., C., T. Morris (1967) Society, Politics and Economic Development. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
- Albert, M., H. Egbert, G. Chobanov, V. Mertins, T. Sedlarski (2008) Procedural Preferences and Collective Resistance: Preliminary Results from an Experimental Investigation. Manuscript.
- Algan, Y., P. Cahuc (2010) Inherited Trust and Growth. – *American Economic Review* 100(5), 2060 – 2092.
- Almlund, M., Duckworth, A. L., Heckman, J., Kautz, T. (2011) Personality Psychology and Economics. Handbook of the Economics of Education. Elsevier, vol. 4, 1 – 181.
- Almond, G., S. Verba (1963) The Civic Culture. Political Attitude and Democracy in Five Nations. New York: Sage Publications.
- Almroth, L., Elmusharaf, S., El Hadi, N, Obeid, A., El Sheikh, M.A., Elfadil, S.M., Bergström, S., (2005) Primary Infertility After Genital Mutilation in Girlhood in Sudan: A Case-Control Study. – *The Lancet* – Vol. 366, Issue 9483, 30 July, 385 – 391.

- Akerlof, G.A. (2020) Sins of Omission and the Practice of Economics. – *Journal of Economic Literature*, 58(2), 405–418.
- Aoki, M. (2007) Endogenizing Institutions and Institutional Changes. – *Journal of Institutional Economics*, 3(1), 1 – 31.
- Ball, R. (2001) Individualism, Collectivism, and Economic Development. – *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 573(1), 57 – 84.
- Bauer, P. T., B. S. Yamey (1957) *The Economics of Under-Developed Countries*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bell, D. (1972) Meritocracy and Equality. – *The Public Interest*, 29, 29 – 68.
- Benabou, R., Tirole, J. (2006) Belief in a Just World and Redistributive Politics. – *Quarterly Journal of Economics*, 121(2), 699 – 746.
- Bisin, A., T. Verdier (2000) Beyond the Melting Pot: Cultural Transmission, Marriage, and the Evolution of Ethnic and Religious Traits. – *Quarterly Journal of Economics*, CXV(3), 955 – 988, 2000.
- Boettke, P., Fink, A. (2011) Institutions First. – *Journal of Institutional Economics*, 7(4), 499 – 504.
- Boix, C., S. Stokes (2003) Endogenous Democratization. – *World Politics*, 55(4), 517 – 549.
- Botticini, M., A. Siow, (2003) Why Dowries? – *American Economic Review* 93(4): 1385 – 98.
- Bowles, S., Gintis, H. (1976) *Schooling in Capitalist America*. New York: Basic.
- Boyd, R., Richerson, P. J. (1985) *Culture and the Evolutionary Process*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Bruckner, M., A. Ciccone (2011) Rain and the Democratic Window of Opportunity. – *Econometrica*, 79(3), 923 – 947.
- Carvalho, J.-P. (2022) Markets and Communities: The Social Cost of the Meritocracy. – *Journal of Institutional Economics*, Volume 18, Issue 3, June 2022 , 501 – 519.
- Chetty, R., Hendren, N., Kline, P., Saez, E. (2014) Where is the Land of Opportunity? The Geography of Intergenerational Mobility in the United States. – *Quarterly Journal of Economics*, 129(4), 1553 – 1623.
- Clark, G. (2008) *A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World*. Princeton University Press.
- Coase, R.H. (1960) The Problem of Social Cost. – In: C. Gopalakrishnan (ed.), *Classic Papers in Natural Resource Economics*. Springer, 2000, 87 – 137.
- Croson, R. (2007) Theories of Commitment, Altruism and Reciprocity: Evidence From Linear Public Goods Games. – *Economic Inquiry*, Vol. 45, Issue 2, 199 – 216.
- Dash, G. F., Slutske, W. S., Martin, N. G., Statham, D. J., Agrawal, A. Lynskey, M. T. (2019) Big Five Personality Traits and Alcohol, Nicotine, Cannabis, and Gambling Disorder Comorbidity. – *Psychology of Addictive Behaviors*, 33(4), 420 – 429.
- Demsetz, H. (1967) Toward a Theory of Property Rights. – *American Economic Review*, 1(2), 347–359.
- Desierto, D., Koyama, M. (2020) The Political Economy of Status Competition: Sumptuary Laws in Preindustrial Europe. CEPR Discussion Papers.
- Domina, T. (2006) Brain Drain and Brain Gain: Rising Educational Segregation in the United States, 1940-2000. – *City & Community*, 5(4), 387 – 407.
- Durkheim, E. (2002) *Suicide: A Study in Sociology*. Routledge Classics.
- Fincher, C. L., R. Thornhill, D. R. Murray, M. Schaller (2008) Pathogen Prevalence Predicts Human Cross-Cultural Variability in Individualism/Collectivism. – *Proceedings – Royal Society. Biological Sciences*, 275(1640), 1279 – 1285.
- Finer, S. (1997) *The History of Government*, volumes I-III, Oxford University Press, Oxford.
- Fischer, D. H. (1989) *Albion's Seed: Four British Folkways in America*. New York: Oxford University Press.
- Fogel, R. W. (2004a) *The Escape from Hunger and Premature Death, 1700 – 2100: Europe, America, and the Third World*. Cambridge University Press.

- Fogel, R. W. (2004b) Technophysio Evolution and the Measurement of Economic Growth. – *Journal of Evolutionary Economics*, 14(2), p. 217.
- Fowler, J., L. Baker, C. Dawes (2008) Genetic Variation in Political Participation. – *American Political Science Review*, 102, 233 – 248.
- Francesconi, M., Ghiglino, C., Perry, M. (2016) An Evolutionary Theory of Monogamy. – *Journal of Economic Theory*, 166, 605 – 628.
- Freedom House (1999) Democracy's Century: A Survey of Global Political Change in the 20th Century.
- Galbraith, J. K. (1971) *The Affluent Society*. 2d ed., rev. Harmondsworth, UK: Pelican.
- Geddes, B., J. Wright, E. Frantz (2014) Autocratic Breakdown and Regime Transitions: A New Data Set. – *Perspectives on Politics*, 12(2), 313 – 331.
- Giuliano P., Nunn N. (2021) Understanding Cultural Persistence and Change. – *Review of Economic Studies*, 88 (4), 1541 – 1581.
- Goldin, C., Katz, L.F. (2008) *The Race between Education and Technology*. Boston, MA: Belknap Press.
- Goodhart, D. (2020) *Head, Hand, Heart: Why Intelligence is Over-Rewarded, Manual Workers Matter, and Caregivers Deserve More Respect*. Free Press.
- Gorodnichenko, Y., G. Roland (2021) Culture, Institutions and Democratization. – *Public Choice*, Vol. 187, 165 – 195.
- Gorodnichenko, Y., G. Roland (2017) Culture, Institutions, and the Wealth of Nations. – *The Review of Economics and Statistics*, 99 (3): 402 – 416.
- Granovetter, M. (1973) The Strength of Weak Ties. – *American Journal of Sociology*, 81:1360 – 80.
- Greif, A., (1994) Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies. – *Journal of Political Economy*, 102(5): 912 – 50.
- Greif, A., Mokyr, J. (2017) Cognitive Rules, Institutions, and Economic Growth: Douglass North and Beyond. – *Journal of Institutional Economics*, 13(1), 25 – 52.
- Greif, A. (1997) On the Interrelations and Economic Implications of Economic, Social, Political and Normative Factors: Reflections from Two Late Medieval Societies". – In: *The Frontiers of the New Institutional Economics*, ed. J. Drobak and J. Nye. San Diego: Academic Press.
- Grosjean, P. (2014) A History of Violence: the Culture of Honor as a Determinant of Homicide in the US South. – *Journal of the European Economic Association*, 12(5), 1285 – 1316.
- Grosjean, P., C. Senik (2011) Democracy, Market Liberalization and Political Preferences. – *Review of Economics and Statistics*, 93(1), 365 – 381.
- Grusec, J. E., Kuczynski, L. (1997), *Parenting and Children's Internalization of Values: A Handbook of Contemporary Theory*. New York: Wiley.
- Güell, M., Pellizzari, M., Pica, G., Rodriguez Mora, J. V. (2018) Correlating Social Mobility and Economic Outcomes. – *The Economic Journal*, 128(612), F353 – F403.
- Guiso, L., Sapienza, P., Zingales, L. (2009) Cultural Biases in Economic Exchange? – *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 124, No. 3 (Aug. 2009), 1095 – 1131.
- Guiso, L., Sapienza, P., Zingales, L. (2006) Does Culture Affect Economic Outcomes? – *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 20, No. 2, Spring 2006, 23 – 48.
- Guiso, L., P. Sapienza, L., Zingales (2004) The Role of Social Capital in Financial Development. – *The American Economic Review*, 94(3), 526 – 556.
- Guiso, L., P. Sapienza, L. Zingales (2003) People's Opium? Religion and Economic Attitudes. – *Journal of Monetary Economics*, 50(1), 225 – 82.
- Hagger-Johnson, G., Bewick, B. M., Conner, M., O'Connor, D. B., Shickle, D. (2011) Alcohol, Conscientiousness and Event-Level Condom Use. – *British Journal of Health Psychology*, 16(4), 828 – 845.

- Hammond, R. A., Ornstein, J. T. (2014) A Model of Social Influence on Body Mass Index. – *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1331(1), 34 – 42.
- Harper, D. A. (2018) Innovation and Institutions from the Bottom Up: An Introduction. – *Journal of Institutional Economics*, 14(6), 975 – 1001.
- Hatemi, P. K., R. McDermott (2012) The Genetics of Politics: Discovery, Challenges and Progress. – *Trends in Genetics*, 28(10), 525 – 533.
- Hayek, F. (1960) *The Constitution of Liberty*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hayek, F.A. (1945) The Use of Knowledge in Society. – *American Economic Review*, 35(4), 519 – 530.
- Henrich, J. (2017) *The Secret of Our Success: How Culture is Driving Human Evolution, Domesticating Our Species, and Making us Smarter*. Princeton University Press.
- Hirschman, A. (1982) Society: Civilizing, Destructive or Feeble? – *Journal of Economic Literature*, 20, 1463 – 1484.
- Hoffman, P. T. (2017), *Why Did Europe Conquer the World?* Princeton University Press.
- Hoffman, E., McCabe, K., Shachat, K., Smith, V. (1994) Preferences, Property Rights, and Anonymity in Bargaining Games. – *Games and Economic Behavior*, 7(3), 346 – 380.
- Hopkins, E. (2019) College as a Signal of Self-Control: Self-Control Preferences in a High Temptation Environment. Working Paper, University of Edinburgh.
- Iannaccone, L.R. (1992) Sacrifice and Stigma: Reducing Free-Riding in Cults, Communes, and Other Collectives. – *Journal of Political Economy*, 100(2), 271 – 291.
- Ibrahim, S. E. (1980) Anatomy of Egypt's Militant Islamic Groups: Methodological Note and Preliminary Findings. – *International Journal of Middle East Studies*, 12(4), 423 – 453.
- Inglehart, R. (1997) *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Inglehart, R., C. Weizel (2005) *Modernization, Cultural Change and Democracy: The Human Development Sequence*. Cambridge University Press, Cambridge UK.
- Johnson, N. D., Koyama, M. (2019) *Persecution and Toleration: The Long Road to Religious Freedom*. Cambridge University Press.
- Jones, E. (2003) *The European Miracle*. Cambridge, U.K.: CUP.
- Kirzner, I. M. (2015) *Competition and Entrepreneurship*. University of Chicago press.
- Knack, S., P. Keefer (1997) Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. – *Quarterly Journal of Economics*, 112:1251 – 88.
- Knight, F. (1921) *Risk, Uncertainty, and Profit*. Hart, Schaffner, and Marx; Houghton Mifflin.
- Koutsoubinas, T. (2015) *The Political Economy of Status: Superstars, Markets and Culture Change*. Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
- Koyama, M. (2010) Evading the 'Taint of Usury': The Usury Prohibition as Barrier to Entry. – *Explorations in Economic History*, 47(4), 420 – 442.
- Kranton, R. (1996) Reciprocal Exchange: A Self-Sustaining System. – *American Economic Review*, 86, 830 – 851.
- Kreindler, G. E., Young, H. P. (2014) Rapid Innovation Diffusion in Social Networks. – *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 111 (Supplement 3), 10881 – 10888.
- Kuran, T. (2010) *The Long Divergence: How Islamic Law Held Back the Middle East*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Kuznets, S. (1955) Economic Growth and Inequality. – *American Economic Review*, 45:1 – 28.
- Lane, R. (1991) *The Market Experience*. New York: Cambridge University Press.
- Lane, R. (1998) *The Joyless Market Economy*. – In: *Economics, Values, and Organization*, ed. A. Ben-Ner and L. Putterman, New York: Cambridge University Press.
- Lima de Miranda, K., Snower, D. J. (2020) Recoupling Economic and Social Prosperity. – *Global Perspectives*, 1(1): 118 – 167.

- Lipset, S.M. (1959) Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy. – *American Political Science Review*, 53, 69 – 105.
- Macfarlane, A. (1979) *The Origins of English Individualism*. New York: Cambridge University Press.
- Manski, C. (2000) Economic Analysis of Social Interactions. – *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14, No. 3, 115 – 136.
- Markovits, D. (2020) *The Meritocracy Trap: How America's Foundational Myth Feeds Inequality, Dismantles the Middle Class, and Devours the Elite*. Penguin Books.
- Marwell, G., R. Ames (1979) Experiments on the Provision of Public Goods. I: Resources, Interests, Group Size, and the Free-Rider Problem. – *American Journal of Sociology*, 84:1335 – 60.
- Marx, K., Engels, F. (1992) *The Communist Manifesto*. Oxford: Oxford University Press.
- McBride, M. (2007) Club Mormon: Free-Riders, Monitoring, and Exclusion in the LDS Church. – *Rationality and Society*, 19(4), 395 – 424.
- McCloskey, D. N. (2010) *Bourgeois Dignity: Why Economics Can't Explain the Modern World*. University of Chicago Press.
- McElreath, R. and Boyd, R. (2008) *Mathematical Models of Social Evolution: A Guide for the Perplexed*. University of Chicago Press.
- Miron, J.A. and Zwiebel, J. (1991) Alcohol Consumption During Prohibition. – *American Economic Review*, 81(2), 242 – 247.
- Murray, D. R., M. Schaller (2010) Historical Prevalence of Infectious Diseases within 230 Geopolitical Regions: A Tool for Investigating Origins of Culture. – *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 41, 99 – 108.
- North, D. C. (2005) *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- North, D. C. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press
- North, D. C. (1981) *Structure and Change in Economic History*. New York: W.W. Norton.
- Olson, M. (1982) *The Rise and Decline of Nations*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Olson, M. (1965). *The Logic of Collective Action*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Persson, T. (2005) *Forms of Democracy, Policy and Economic Development*. – NBER Working Paper No 11171.
- Persson, T., G. Tabellini (2009) Democratic Capital: The Nexus of Political and Economic Change. – *American Economic Journal: Macroeconomics* 1, 88 – 126.
- Platteau, J-P. (1994) Behind the Market Stage Where Real Societies Exist – Part II: The Role of Moral Norms. – *Journal of Development Studies*, 30, 753 – 817.
- Polanyi, K. (2001) *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press.
- Przeworski, A., F. Limongi (1997) Modernization: Theories and Facts. – *World Politics*, 49, 155 – 183.
- Rabin, M. (1993) Incorporating Fairness into Game Theory and Economics. – *American Economic Review*, 83:1281 – 1302.
- Ricard, S. (1781) *Traite General du Commerce*. Amsterdam: Chez E. van Harrett et Soeters.
- Richerson, P. J., R. Boyd (2005) *Not By Genes Alone: How Culture Transformed Human Evolution*. University of Chicago Press, Chicago.
- Rogers, A.R. (1988) Does Biology Constrain Culture? – *American Anthropologist*, 90(4), 819 – 831.
- Rosenberg, N. (1990) Adam Smith and the Stock of Moral Capital. – *History of Political Economy*, 22:1 – 17.
- Roland, G. (2004) Understanding Institutional Change: Fast-moving and Slow-moving Institutions. – *Studies in Comparative International Development*, 38, 109 – 131.

- Salamon, S. (1992) *Prairie Patrimony: Family, Farming, and Community in the Midwest, Studies in Rural Culture*. University of North Carolina Press, Chapel Hill.
- Sandel, M. J. (2020) *The Tyranny of Merit: What's Become of the Common Good?* Farrar, Straus and Giroux.
- Searle, J.R. (2005) What is an Institution? – *Journal of Institutional Economics*, 1(1), 1 – 22.
- Smith, A. (1978) *Lectures on Jurisprudence*. Ed. Ronald L. Meek, David D. Raphael, and Peter Stein. New York: Oxford University Press.
- Smith, A. (1976) *The Theory of Moral Sentiments*. Ed. David D. Raphael and Alec L. MacFie. New York: Oxford University Press.
- Spolaore, E., R. Wacziarg (2009) The Diffusion of Development. – *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 124, No. 2 (May, 2009), 469 – 529
- Stark, R. (2012) *America's Blessings: How Religion Benefits Everyone, Including Atheists*. Templeton Foundation Press.
- Tabellini, G. (2016) Ideas or Institutions? – a Comment. – *Journal of Institutional Economics*, 12(1), 43 – 48.
- Tabellini, G. (2008) Institutions and Culture. – *Journal of the European Economic Association*, 6(2 – 3), 255 – 294.
- Tanzi, V. (1994) *Corruption, Governmental Activities, and Markets*. IMF Working Paper 94/99, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Tilly, C. (1992) *Coercion, Capital, and European States, AD 990-1992*. Oxford: Blackwell.
- Treisman, D. (2011) *Income, Democracy, and the Cunning of Reason*. ERN: Institutions & Political Power in Transitional Economies (Topic).
- Triandis, H. (1990) *Cross-Cultural Studies of Individualism and Collectivism*. Nebraska Symposium on Motivation, 317:9418 – 139.
- Weber, E. (1976) *Peasants into Frenchmen: The modernization of rural France, 1870 – 1914*. Stanford University Press.
- Weil, D. N. (2014) *Health and Economic Growth*. – In: Philippe Aghion, Steven Durlauf (eds.). *Handbook of Economic Growth*. Elsevier, vol. 2, 623 – 682.
- Wilson, W. J. (2011) *When Work Disappears: The World of the New Urban Poor*. Vintage.
- Witt, U. (2008) *Observational Learning, Group Selection, and Societal Evolution*. – *Journal of Institutional Economics*, 4(1), 1 – 24.
- Yellen, J. (1990) *The Transformation of the Kalahari !Kung*. – *Scientific American*, 262, 96 – 105.
- Young, H.P. (2011) *The Dynamics of Social Innovation*. – *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108 (Supplement 4), 21285 – 21291.
- Young, M. (2017) *The Rise of the Meritocracy*. Routledge. Originally published in 1958.

Постъпила на 06.06.2022 г.