

ЗАЩО ИНОВАЦИИТЕ НЕ СА ДОСТАТЪЧНИ: КУЛТУРНИТЕ ГРАНИЦИ НА ТВОРЧЕСКОТО РАЗРУШЕНИЕ

Михаела Мишева¹
e-mail: mmisheva@unwe.bg

Резюме

Настоящата статия изхожда от тезата, че иновациите сами по себе си не са достатъчни за устойчив икономически растеж, ако не са подкрепени от културна и институционална легитимация на процесите на творческо разрушение. Теоретичната рамка стъпва върху шумпетерианската традиция и съвременната теория на ендогенния растеж, допълнена с културни модели на икономическо поведение. Изследването използва данни от Европейското социално изследване (ESS) за конструиране на индекс на пазарна ориентация и индекс на предприемаческа ориентация. Резултатите показват, че предприемаческите ценности не винаги са съпроводени от обществена подкрепа за пазарната конкуренция и неравенствата. България се откроява като хибриден случай с относително висок предприемачески потенциал, но ниска пазарна ориентация. Изводите подчертават ролята на културните фактори като граница за функционирането на творческото разрушение и допринасят за по-дълбокото разбиране на културните предпоставки на иновационния растеж.

Ключови думи: творческо разрушение, пазарна ориентация, предприемаческа ориентация, икономическа култура, ESS

JEL: O11, O33, Z10, D91

Увод

Дългосрочният икономически растеж все по-често се концептуализира като резултат от сложното взаимодействие между технологични иновации, институционална среда и дълбоко вкоренени културни модели (Schumpeter, 1942; North, 1990; Мокур, 2017; Hofstede, 2001; Minkov, 2018). Съвременните теории за растежа подчертават, че натрупването на капитал и труд не е достатъчно условие за устойчив икономически напредък, ако не е съпроводено от динамични процеси на структурна трансформация (Schumpeter, 1942; Aghion & Howitt, 2009; Мокур, 2017). В центъра на анализа им са ролята на иновациите, предприемачеството и социалната готовност за икономически промени. В този контекст концепцията за творческо разрушение,

¹ Доцент, доктор, катедра „Икономическа социология“, Общикономически факултет, УНСС, ORCID: 0000-0001-7243-7234

въведена от Йозеф Шумпетер, представлява фундаментална рамка за разбиране на капитализма като еволюционен процес, в който новите технологии, продукти и организационни форми неизбежно изместват съществуващите икономически структури (Schumpeter, 1942). Идеята е формализирана в съвременната теория на ендогенния растеж от Филип Агийон и Питър Хауит, които показват как последователни иновации водят до устойчив растеж, чрез механизма на временното монополно предимство и последващото разрушаване на остарелите технологични решения (Aghion and Howitt, 1992; Aghion and Howitt, 2009). Нарастващ брой изследвания обаче подчертават, че творческото разрушение не е автоматичен или чисто икономически процес. Неговото функциониране зависи от културни и институционални предпоставки, които определят обществената легитимност на несигурността, неравенствата и временните загуби, съпътстващи иновационния процес. Както отбелязва Мокир, технологичният прогрес изисква културна среда, която насърчава експериментирането, толерира провала и подкрепя натрупването и разпространението на „полезно знание“ (Мокир, 1990; Мокир, 2017). Тази перспектива намира силна подкрепа и в българската социално-икономическа мисъл. Историко-социологичният анализ на стопанското развитие, предложен от Иван Кинкел и интерпретиран от Неновски, акцентира върху ролята на културните цикли и дълбоките социални трансформации, като предпоставка за структурни икономически промени (Неновски, 2013). Макар терминът „творческо разрушение“ да не се използва експлицитно, логиката на разрушаване и възникване на нови стопански форми е ясно разпознаваема. Съвременните изследвания на Седларски допълват този подход, като показват, че устойчивите културни характеристики – като индивидуализъм, колективизъм и меритокрация – оказват дългосрочно влияние върху икономическия растеж и институционалната динамика (Sedlarski, 2022; Седларски, 2023). Тези културни модели оформят обществената готовност за приемане на иновации и структурни промени, каквито предполага шумпетерианският процес на творческо разрушение.

Настоящата статия изхожда от тезата, че пазарната и предприемаческата ориентация могат да бъдат разглеждани като емпирични проявления на културната готовност за творческо разрушение. Чрез сравнителен анализ на данни от Европейското социално изследване (ESS) настоящото изследване цели да идентифицира културните предпоставки и бариери пред иновационния растеж в Европа, със специален фокус върху България като хибриден, културно-икономически модел.

Изследователският дизайн е сравнителен и количествен, базиран на данни от Европейското социално изследване (European Social Survey – ESS), което предоставя стандартизирана, международно съпоставима информа-

ция за ценности, нагласи и социални ориентации. Използвани са данни от деветата вълна (ESS9), съдържаща въпросника за базисните ценности (PVQ²), и единадесетата вълна (ESS11), включваща нагласи към икономическо неравенство, преразпределение и идеологическо самоопределение. Изборът на тези източници и модели позволява едновременно улавяне на дълбоки ценностни ориентации и по-конкретни икономически нагласи. PVQ представлява индиректен метод за измерване на ценностни ориентации, при който респондентите оценяват доколко се припознават в кратки описания на хипотетични лица, отразяващи различни мотивационни цели и ценности. Подходът намалява ефекта на социално желателните отговори и позволява надеждни междудържавни сравнения, което го прави особено подходящ за анализ на културни различия в контекста на Европейското социално изследване.

В рамките на анализа са конструирани два индекса. **Индексът на пазарна ориентация (ИПО-пазар)** комбинира идеологическото самоопределение по оста ляво-дясно и нагласите към преразпределението на доходите, като отразява обществената легитимация на пазарната конкуренция и неравенствата, като страничен ефект от икономическата динамика. **Индексът на предприемаческа ориентация (ИПО-предприемачество)** е изграден на базата на ценностни индикатори от PVQ, свързани с автономия, креативност, постижения, риск и самостоятелност, които в шумпетерианската традиция се асоциират с предприемаческо поведение и иновационна активност.

На тази основа изследването формулира следните хипотези:

H1: В страните с по-високи стойности в индекса на пазарна ориентация се наблюдават и по-високи нива на предприемаческа ориентация.

H2: Негативните нагласи към доходните неравенства отслабват връзката между пазарната и предприемаческата ориентация.

H3: В някои европейски общества съществува културен разрыв между индивидуалните предприемачески ценности и обществената подкрепа за пазарни механизми.

H4: България представлява хибриден случай, характеризиращ се с относително висока предприемаческа ориентация и ниска пазарна ориентация.

H5: Високата предприемаческа ориентация не е достатъчна за устойчив, икономически потенциал при липса на обществена и институционална легитимация на пазарната конкуренция.

² PVQ (Portrait Values Questionnaire) е стандартизиран въпросник за измерване на базисни човешки ценности, разработен от Шалом Шварц в рамките на неговата теория за базисните ценности (Schwartz, 1992; 2012).

Анализът е проведен чрез стандартизиране на индикаторите (z-скали) и сравнителен анализ между избрани европейски страни, което позволява идентифициране на относителни позиции и културни профили, без да се предявяват претенции за причинно-следствени зависимости. За да бъдат различните индикатори съпоставими и да се избегне влиянието на различните първични измервателни скали, всички използвани променливи са стандартизирани чрез z-скали. Стандартизацията е извършена чрез изваждане на средната стойност и разделяне на стандартното отклонение за съответната променлива, като по този начин се получават стойности, измерени в единици стандартно отклонение спрямо средното за извадката. Използването на z-скали позволява агрегиране на индикатори с различни първоначални мащаби в композитни индекси и улеснява междудържавните сравнения. Положителните стойности на индексите отразяват нива над средното за извадката, докато отрицателните стойности индикират нива под средното. Следва да се подчертае, че стандартизацията служи за аналитична съпоставимост и не предполага причинно-следствени интерпретации.

Настоящото изследване има няколко ограничения, които следва да бъдат отчетени. Първо, ESS не предоставя директни измерители на иновационна активност или предприемаческо поведение, поради което анализът се основава на ценностни ориентации и проксита за социални и икономически нагласи, които в теоретичната литература се разглеждат като ключови предпоставки за иновационно поведение и икономическа динамика.

В този контекст идеологическото самоопределение и нагласите към преразпределението функционират като проксита за социалната легитимация на пазарната конкуренция и неравенствата, докато ценностните индикатори от Portrait Values Questionnaire се използват като проксита за индивидуалната готовност за предприемаческо и иновационно поведение. Използването на проксита е широко разпространена практика в сравнителните културни изследвания, когато обектът на анализ включва латентни и трудно наблюдаеми социални явления (Schwartz, 2012; Minkov, 2018).

Въпреки тези ограничения методологичният подход е подходящ за целите на изследването, тъй като позволява теоретично информиран анализ на културните предпоставки за творческото разрушение и поставя основа за бъдещи изследвания, които биха могли да комбинират данни от ESS с индикатори за иновации, предприемачество и институционално качество.

Теория на творческото разрушение: от Шумпетер към Агийон и Хауит

В класическата си интерпретация Шумпетер разглежда капитализма като процес на „вътрешна революция“, при който предприемачът въвежда нови комбинации от ресурси, технологии и организационни форми, нарушавайки съществуващото икономическо равновесие (Нончев и колектив, 2017; Schumpeter, 1942). Тези иновации създават нови възможности за растеж, но едновременно с това разрушават утвърдени производства, професии и социални позиции.

Агийон и Хауит формализират този подход в рамките на ендегенната теория на растежа, показвайки как всяка нова иновация носи временно монополно предимство, което стимулира инвестиции в научноизследователска и развойна дейност, но впоследствие бива разрушено от следваща технологична вълна (Aghion and Howitt, 2009). По този начин растежът се получава в резултат от непрекъснатата последователност на създаване и разрушение.

Ключовият принос на този подход е осъзнаването, че творческото разрушение изисква социална и институционална среда, която да толерира несигурността, неравенствата и временните загуби. При липса на такава легитимация обществата са склонни да ограничават иновационната динамика чрез регулации, преразпределителни политики или културна съпротива срещу промяната.

Култура и технологичен прогрес: приносът на Джоел Мокир

Докато шумпетерианската и ендегенната теория на растежа обяснява механизма на иновационния процес, Мокир поставя въпроса за неговите дълбоки културни предпоставки. Според него технологичният прогрес е възможен само в общества, които поддържат култура на знанието, експериментирането и когнитивната отвореност (Мокир, 1990).

От друга страна, той допълва шумпетерианската логика на творческото разрушение, като развива културно-институционална интерпретация на технологичния прогрес, според която иновациите се появяват и устойчиво се възпроизвеждат само в общества, които поддържат специфична „култура на растежа“. Тази култура се характеризира с толерантност към експериментирането, приемане на временния неуспех и социална легитимация на знанието като източник на икономическо и социално развитие (Мокир, 1990; Мокир, 2017). В този смисъл технологичният прогрес не е автоматичен резултат от икономически стимули, а зависи от споделени вярвания и институционални практики, които насърчават разпространението и прилагането на нови идеи. От гледна точка на настоящото изследване това означава, че

предприемаческите ценности могат да доведат до устойчив растеж само ако са подкрепени от културна среда, която легитимира икономическите последици от иновациите, включително неравенствата и структурните трансформации, произтичащи от процесите на творческо разрушение.

Мокир подчертава, че икономическите стимули сами по себе си не са достатъчни, ако културната среда не насърчава критичното мислене и толерантността към неуспеха. В този смисъл културата действа като филтър, който определя дали иновациите ще бъдат приети и институционализирани или ще бъдат блокирани от социални и политически реакции (Мокур, 2017).

Културни модели и икономическо поведение

Съвременните културни теории предоставят аналитични инструменти за операционализиране на тези предпоставки. Моделът на Хофстеде идентифицира измерения като индивидуализъм–колективизъм и избягване на несигурността, които систематично се свързват с предприемаческа активност и иновации (Hofstede, 2001). Обществата с високо избягване на несигурността са по-склонни да ограничават радикалните промени, което има значение за творческото разрушение.

Моделът на базисните ценности на Ш. Шварц допълва този анализ, като противопоставя „отвореността към промяна“ на ценностите на съхранението и конформизма (Schwartz, 2012). Тези ценностни конфигурации влияят върху готовността за поемане на риск и приемане на иновации. Ценностите, свързани с автономията, стимулацията и постиженията, насърчават експериментирането, индивидуалната инициатива и отклонението от установените практики, което ги прави ключови за иновационното поведение. За разлика от тях, ценностите на сигурността, традицията и конформизма поддържат социалната стабилност, но същевременно ограничават толерантността към несигурност и радикална промяна. В този смисъл културните профили, доминирани от ценности на съхранението, са по-склонни да възприемат иновациите като заплаха за социалния ред, а не като източник на развитие.

От гледна точка на шумпетерианската теория това противопоставяне има пряко значение за процесите на творческо разрушение, тъй като въвеждането на нови технологии неизбежно нарушава установени икономически и социални структури. Обществата с високи нива на „отвореност към промяна“ са по-склонни да легитимират тези разрушителни ефекти като временни и функционални за дългосрочния растеж. Обратно, в общества с доминиращи ценности на съхранението се наблюдава по-силна обществена съпротива срещу структурни трансформации, включително чрез подкрепа за преразпределителни политики и регулации, които смекчават, но и забавят иновационната динамика. Така ценностната конфигурация действа като културен

филтър, който определя дали предприемаческите и иновационните импулси ще бъдат институционализирани или ще останат маргинални. В този смисъл моделът на Шварц предоставя аналитична рамка за разбиране на културните граници на творческото разрушение и допълва икономическите модели, които разглеждат иновациите предимно през призмата на стимули и ресурси.

Приносът на Минков е особено значим за анализа на дългосрочните културни ориентации, като дългосрочно планиране, адаптивност и толерантност към промяната, които са ключови за устойчивия икономически растеж (Minkov, 2018). В българския контекст Марин Паунов и Благой Колев подчертават специфичната комбинация от индивидуални предприемачески нагласи, силен конформизъм и ниско институционално доверие, която възпрепятства трансформирането на културния потенциал в системна иновационна динамика (Паунов, 2009; Колев, 2016).

Съвременните емпирични анализи на Седларски показват, че индивидуализмът и колективизмът влияят върху икономическия растеж чрез институционални механизми, социален капитал и меритокрация (Sedlarski, 2022). В ново изследване авторът аргументира, че колективистичните култури, макар и ефективни в координацията, често ограничават радикалните иновации и социалната легитимация на неравенствата, произтичащи от творческото разрушение (Седларски, 2023).

В българския контекст връзката между културни норми и икономическо развитие намира силна емпирична опора в историко-икономическия анализ на Пенчев (2020), който разглежда честността като ключов елемент на икономическата култура. Авторът показва, че ниските нива на доверие и почтеност в периода 1879 – 1944 г. са свързани с ограничени стопански резултати и дефицити в икономическата координация. Това наблюдение допълва тезата на Мокир, като конкретизира културните условия за функциониране на пазарните механизми не само като когнитивна, но и като морална инфраструктура на икономическия растеж.

В този смисъл културните модели не са неутрален фон, а активен фактор, който може както да подпомага, така и да блокира шумпетерианския механизъм на растеж.

Културни предпоставки и институционализиране на иновациите: синтетичен модел

Теоретичните подходи, разгледани в настоящото изследване, позволяват да се формулира синтетична рамка за анализ на връзката между култура, институции и иновационна динамика. В шумпетерианската традиция инова-

циите са двигател на икономическата трансформация, но тяхната устойчивост зависи от социалната и институционалната среда, в която се развиват (Schumpeter, 1942; Aghion and Howitt, 2009). Мокир допълва тази перспектива, като подчертава, че технологичният прогрес изисква културна легитимация на експериментирането, провала и временното неравенство (Мокир, 2017).

В този контекст културните модели, описани от Шварц, Хофстеде и Минков, могат да бъдат разглеждани като дълбоки структури, които оформят обществените реакции към иновациите. Ценностите на отвореност към промяна, автономия и постижения улесняват приемането на нови технологии и предприемачески инициативи, докато ценностите на сигурността, традицията и конформизма повишават социалната чувствителност към разрушителните ефекти на икономическата промяна (Schwartz, 2012; Hofstede, 2001; Minkov, 2018). Тези културни ориентации не определят автоматично икономическите резултати, но влияят върху начина, по който обществата институционализират иновациите чрез регулации, политики и публични нагласи.

От тази гледна точка иновациите могат да бъдат разглеждани като процес с две аналитично разграничени, но взаимно свързани фази. Първата фаза е свързана с генерирането на нови идеи и предприемачески инициативи, което изисква индивидуални ценности, насърчаващи риск, автономия и креативност. Втората фаза включва социалното и институционално приемане на икономическите последици от тези иновации, включително структурната трансформация и неравенствата. Именно във втората фаза културните нагласи към пазара и преразпределението се оказват решаващи за устойчивостта на иновационния растеж.

Тази аналитична рамка позволява да се обясни защо общества с относително висок предприемачески потенциал не винаги постигат устойчив икономически напредък. При липса на социална легитимация на пазарната конкуренция и неравенствата иновациите остават фрагментирани или се насочват към нискорискови и институционално защитени ниши. В този смисъл културните граници на творческото разрушение не се проявяват като пълна липса на иновации, а като ограничена способност за тяхното мащабиране и институционализиране.

Именно тази логика обосновава емпиричния фокус на настоящото изследване върху пазарната и предприемаческата ориентация като културни проксита за различните фази на иновационния процес. Чрез сравнителен анализ на тези ориентации изследването цели да идентифицира не само наличието на иновационен потенциал, но и културните условия за неговото превръщане в устойчив икономически растеж.

Теоретично-емпирична синхронизация: емпирични индекси водени от теоретична рамка

Теоретичните подходи към творческото разрушение и устойчивия икономически растеж предполагат, че иновационната динамика не зависи единствено от наличието на предприемачи и технологии, а от по-дълбоки културни и ценностни ориентации, които легитимират несигурността, структурните промени и неравенствата, произтичащи от иновациите (Schumpeter, 1942; Aghion and Howitt, 2009; Мокур, 2017). В този смисъл културата функционира като медиатор между индивидуалното икономическо поведение и макроикономическите резултати.

Изхождайки от тази теоретична рамка, настоящото изследване операционализира културната готовност за творческо разрушение чрез два аналитично разграничени, но взаимно допълващи се индекса: **пазарна ориентация** и **предприемаческа ориентация**, конструирани на базата на данни от Европейското социално изследване (ESS).

В шумпетерианската традиция пазарната конкуренция е основният механизъм, чрез който иновациите разрушават остарелите икономически структури (Нончев и колектив, 2017). В моделите на Агийон и Хауит пазарите не само разпределят ресурси, но и санкционират технологичното изоставане, което прави неравенствата и фалитите неизбежна част от процеса на растеж (Aghion and Howitt, 2009). Следователно обществената подкрепа за пазарни механизми, може да бъде разглеждана като културна предпоставка за функционирането на творческото разрушение.

В емпиричен план пазарната ориентация се измерва чрез комбинация от:

- **идеологическо самоопределение по оста ляво–дясно**, което отразява общото отношение към пазарната икономика и ролята на държавата;
- **нагласи към преразпределението на доходите**, които индиректно измерват приемането на неравенствата като резултат от икономическата динамика.

Тази операционализация е в съзвучие с културните модели на Хофстеде и Шварц, според които общества с високо избягване на несигурността и силна ориентация към равенство са по-склонни да ограничават пазарните механизми и радикалните промени (Hofstede, 2001; Schwartz, 2012). От гледна точка на Минков и Паунов подобни нагласи могат да се интерпретират като дълбоки културни модели, които възпроизвеждат икономическа стабилност за сметка на динамика и иновации (Minkov, 2018; Паунов, 2009).

Предприемаческа ориентация и културната готовност за иновации

Ако пазарната ориентация отразява макросоциалната легитимация на творческото разрушение, предприемаческата ориентация улавя микросоциалните ценности, необходими за иницирането на иновационния процес. В шумпетерианската теория предприемачът е носителът на новите комбинации, а в моделите на ендогенния растеж той е деецът, който поема риск и инвестира в несигурни иновации (Schumpeter, 1942; Aghion and Howitt, 2009).

В настоящото изследване предприемаческата ориентация се операционализира чрез ценностни индикатори от ESS, свързани с:

- автономия и независимост;
- креативност и новаторство;
- постижения и успех;
- готовност за поемане на риск и отговорност.

Тази конструкция е теоретично съвместима с подхода на Мокир, който подчертава значението на културните нагласи към експериментирането и толерантността към провала за устойчивия технологичен прогрес (Мокур, 2017). Същевременно тя кореспондира с емпиричните изводи на Седларски, според които индивидуалистичните ценности и меритократичните нагласи улесняват иновационната динамика, докато силният колективизъм и конформизъм могат да ограничат радикалните промени (Sedlarski, 2022; Седларски, 2023).

Емпиричният анализ се базира на данни от Европейското социално изследване (European Social Survey – ESS), като са използвани единадесетата вълна (ESS11) за нагласите към пазарната икономика и деветата вълна (ESS9) за базисните ценности (PVQ). Анализът обхваща пет европейски държави – България, Гърция, Полша, Германия и Швеция – подбрани с цел да се сравнят различни културно-икономически профили в рамките на Европа.

Таблица 1: Индекс на предприемаческа ориентация (ИПО-предприемачество)

Държава	ИПО-предприемачество
България	0,183
Полша	0,098
Швеция	-0,052
Германия	-0,082
Гърция	-0,099

Източник: Европейско социално изследване, R10.

Резултатите за предприемаческата ориентация показват съществено различна картина в сравнение с пазарната ориентация. България се откроява с най-висока стойност на ИПО-предприемачество, което свидетелства за наличие на силни индивидуални ценности, свързани с предприемаческа активност и ориентация към постижения. Полша също показва положителна стойност, макар и по-ниска, докато Германия, Швеция и Гърция регистрират отрицателни стойности.

Тези резултати потвърждават тезата, че индивидуалният предприемачески потенциал не е непременно обвързан с висока обществена подкрепа за пазарната икономика. Наблюдаваното разминаване е в съзвучие с културните анализи на Паунов и Колев, които подчертават специфичната българска комбинация от индивидуални предприемачески нагласи и системно недоверие към институциите и пазара (Паунов, 2009; Колев, 2016).

Пазарна ориентация

Пазарната ориентация е измерена чрез комбиниране на два индикатора от ESS11: идеологическо самоопределение по оста ляво–дясно (код *lrscale*) и нагласи към преразпределението на доходите (код *gincdif*). След стандартизиране на показателите е конструиран Индекс на пазарна ориентация, представен в таблица 2.

Таблица 2: Индекс на пазарна ориентация в сравнителен план (ИПО-пазар)

Държава	Самоопределение по оста ляво–дясно (ляво – 0, 10 – дясно)	Подкрепа за преразпределението на доходите (1–5) (подкрепа за висока дистрибуция – 1, 5 – подкрепа за ниска редистрибуция)	Индекс на пазарна ориентация
България	5,28	1,61	-0,20
Гърция	5,31	1,65	-0,15
Полша	5,54	2,54	0,39
Германия	4,55	2,31	0,05
Швеция	4,88	2,23	0,07

Източник: ESS, R11.

Резултатите разкриват ясно разграничение между страните с ниска и висока пазарна ориентация. България и Гърция се отличават с най-ниски стойности на индекса, което показва слаба социална легитимация на пазар-

ната конкуренция и ограничено приемане на неравенствата като страничен ефект от икономическата динамика. Въпреки сравнително сходните стойности на идеологическото самоопределение, нагласите към преразпределението ясно диференцират тези общества от Полша, Германия и Швеция.

Полша демонстрира най-висока пазарна ориентация, което предполага по-висока съгласуваност между идеологическите позиции и конкретните икономически нагласи. Германия и Швеция заемат междинни позиции, характеризиращи се с относително балансирано приемане на пазарните механизми. Тези резултати подкрепят Хипотеза 1 и са в съзвучие с моделите на Aghion and Howitt (2009), според които социалната подкрепа за конкуренцията и неравенствата е ключова за функционирането на творческото разрушение.

Съпоставянето на данните от ИПО-пазар и ИПО-предприемачество (таблица 1 и таблица 2) разкрива съществуването на ясно изразен културен разрыв между пазарната и предприемаческата ориентация. България представлява най-яркия пример за подобна конфигурация: висока предприемаческа ориентация, съчетана с ниска пазарна ориентация. Този резултат емпирично потвърждава Хипотези 3 и 4 и подкрепя дефинирането на България като хибриден културно-икономически модел.

От гледна точка на шумпетерианската теория това означава, че макар индивидуалните агенти да притежават ценности, благоприятстващи предприемачество и иновации, липсата на обществена легитимация на пазарната конкуренция ограничава трансформирането на този потенциал в устойчив икономически растеж. Този извод е в пълно съзвучие с анализа на Мокир (Мокур, 2017) и Седларски (Седларски, 2022; Sedlarski, 2023), според които културната и институционалната среда играят решаваща роля за превръщането на иновациите в дългосрочен растеж.

Резултатите позволяват допълнителна интерпретация във връзка с Хипотеза 2, която предполага, че негативните нагласи към доходните неравенства отслабват връзката между пазарната и предприемаческата ориентация. В анализиранияте случаи, и особено в България и Гърция, се наблюдава съчетание между относително високи индивидуални предприемачески ценности и силна подкрепа за преразпределение на доходите.

Тази конфигурация предполага културно напрежение между микросоциалната готовност за предприемаческо поведение и макросоциалната легитимация на пазарните резултати от това поведение. Макар предприемаческите ценности да предполагат готовност за риск, иновации и индивидуални постижения, негативните нагласи към неравенствата ограничават общественото приемане на икономическите последици от успешното предприемачество. В този смисъл нагласите към преразпределението функционират като

медиатор, който отслабва трансформирането на предприемаческия потенциал в устойчива пазарна динамика.

Интерпретацията е в съзвучие с шумпетерианската логика на творческото разрушение, според която иновациите неизбежно пораждаат временни неравенства и асиметрии, както и с аргументите на Агийон и Хауит (Aghion and Howitt, 2009), че социалната толерантност към тези ефекти е ключова за дългосрочния растеж. Същевременно тя кореспондира с анализа на Мокир и Седларски (Мокуг, 2017; Седларски, 2022; Sedlarski, 2023), които подчертават ролята на културните нагласи към неравенствата и меритокрацията като предпоставка за институционализиране на иновациите.

В този смисъл резултатите не отхвърлят наличието на предприемачески потенциал в общества с ниска пазарна ориентация, но показват, че негативните нагласи към доходните различия ограничават неговата системна реализация. Хипотеза 2 може да бъде разглеждана като емпирично подкрепена на интерпретативно ниво, като бъдещи изследвания биха могли да тестват този медиаторен ефект чрез по-детайлни количествени модели.

Данните позволяват да се направи по-общ извод, формулиран в Хипотеза 5, че високата предприемаческа ориентация сама по себе си не е достатъчна за генериране на устойчив икономически потенциал в условията на ниска пазарна ориентация. Данните показват, че в общества, където индивидуалните ценности, свързани с предприемачество, автономия и постижения, не са подкрепени от обществена легитимация на пазарната конкуренция и институционално доверие, предприемаческата активност остава фрагментирана и трудно се трансформира в системна иновационна динамика. Този резултат е в съзвучие с шумпетерианската интерпретация на творческото разрушение като процес, който изисква не само иновационни агенти, но и социална и институционална среда, готова да приеме икономическите последици от иновациите. От тази гледна точка предприемаческата ориентация може да бъде разглеждана като необходимо, но не и достатъчно условие за устойчив растеж, ако не е съпроводена от културна и институционална подкрепа за пазарните механизми и меритократичните резултати от тяхното функциониране.

В обобщение, емпиричните резултати показват, че предприемаческата ориентация е необходимо, но не достатъчно условие за функционирането на творческото разрушение. Пазарната ориентация и социалната легитимация на неравенствата се явяват ключов медиатор между индивидуалните ценности и системната иновационна динамика. Именно липсата на такава легитимация обяснява защо в общества като България предприемаческият потенциал остава фрагментиран и трудно се превръща в устойчив, икономически растеж.

Когато иновациите срещат културата: заключителни изводи

Настоящото изследване тематизира пазарната и предприемаческата ориентация, като културни предпоставки за функционирането на механизма на творческото разрушение в съвременна Европа. Изхождайки от шумпетерианската традиция и съвременната теория на ендегенния растеж, статията аргументира, че устойчивият икономически растеж чрез иновации, не е възможен без социална и културна легитимация на несигурността, структурните промени и неравенствата, които неизбежно съпътстват иновационния процес (Schumpeter, 1942; Aghion and Howitt, 2009; Mokyr, 2017).

Основният теоретичен принос на изследването се състои в интегрирането на макроикономическите модели на творческо разрушение с културните теории за ценности и икономическо поведение. Чрез използването на индекси за пазарна и предприемаческа ориентация статията показва, че културата функционира като медиатор между индивидуалния предприемачески потенциал и системната иновационна динамика. По този начин творческото разрушение се концептуализира не само като икономически, но и като социален и културен процес.

Емпиричните резултати показват, че предприемаческата ориентация и пазарната ориентация не са автоматично съвпадащи измерения. В някои общества, включително България, се наблюдава ясно изразен културен разрыв между индивидуалните предприемачески ценности и обществената подкрепа за пазарната конкуренция. България се очертава като хибриден културно-икономически модел, характеризиращ се с относително висок предприемачески потенциал, но слаба социална легитимация на пазарните механизми и ниско институционално доверие. Тази конфигурация обяснява защо наличието на предприемачески ценности не води автоматично до устойчив икономически растеж. В по-широк сравнителен план изследването потвърждава, че обществата с по-висока пазарна ориентация демонстрират по-голяма съгласуваност между ценности, институции и икономическа динамика, което създава благоприятна среда за иновации и структурни промени. От друга страна, силните преразпределителни нагласи и ниската толерантност към неравенствата могат да действат като културни бариери пред творческото разрушение, дори при наличие на човешки и предприемачески капитал.

От аналитична гледна точка резултатите имат няколко важни импликации. На първо място, те предполагат, че политиките, насочени към стимулиране на предприемачеството и иновациите, не могат да бъдат ефективни, ако не са съпроводени от по-широка обществена легитимация на пазарната конкуренция и неравенствата като временен и функционален елемент на растежа. На второ място, институционалните реформи следва да се разглеждат не само като технически промени, а като процеси, които взаимно-

действат с дълбоко вкоренени културни модели на доверие, конформизъм и отношение към риска. За страни като България това означава, че стратегиите за икономическо развитие, основани единствено на насърчаване на индивидуалната предприемаческа активност, са недостатъчни. Без укрепване на институционалното доверие, меритократичните механизми и обществената подкрепа за пазарните правила, предприемаческият потенциал остава фрагментиран и често се реализира извън формалната икономика или в нискорискови ниши с ограничен иновационен ефект.

Комбинирането на данни от ESS с индикатори за реална иновационна активност, предприемачество и институционално качество би позволило позадълбочен анализ на връзката между култура, институции и икономически растеж. Допълнителни лонгитюдни изследвания биха могли да проследят динамиката на културните ориентации и тяхното влияние върху процесите на творческо разрушение във времето.

В заключение, настоящата статия показва, че устойчивият икономически растеж, чрез иновации изисква не само предприемачи и технологии, но и културна среда, която легитимира промяната. Творческото разрушение се оказва не просто икономически механизъм, а културно и социално предизвикателство, чието успешно преодоляване зависи от съвместимостта между ценности, институции и пазарна динамика.

Използвана литература

- Колев, Б. (2017). *Икономическа култура*, изд. Стопанство УНСС (Kolev, B., 2017, Economic Culture, Stopanstvo, UNWE).
- Нончев, А. и колектив. (2017). *Икономическа социология*. Изд. на УНСС. (Nonchev, A. et al., 2017, Economic Sociology, Publishing house of UNWE).
- Паунов, М. (2009). *Ценностите на българите*. изд. Стопанство. (Paunov, M., 2009, Values of Bulgarians. Sofia: University Publishing House "Stopanstvo").
- Пенчев, П. Д. (2020). Колко е важно да бъдеш честен. Към историята на българската икономическа култура 1879 – 1944 г. *История*, 28(5), с. 465-479. (Penchev, P. D., 2020, How important is it to be honest. Toward the History of Bulgarian Economic Culture 1879 – 1944. History, 28 (5), pp. 465-479).
- Неновски, Н. (2013). Теорията за стопанското развитие на Иван Кинкел (1883 – 1945), *Икономически и социални алтернативи*, (3), с. 5-28. (Nenovski, N., 2013, The Theory of Economic Development of Ivan Kinkel (1883 – 1945). Economic and Social Alternatives, (3), pp. 5-28).
- Седларски, Т. (2023). Устойчиви културни особености и икономически растеж. *Икономически изследвания*, 32 с. 3-25. (Sedlarski, T., 2023, Sustainable Cultural Features and Economic Growth. Economic Research, 32, pp. 3-25).

- Aghion, P. and Howitt, P. (1992). A model of growth through creative destruction. *Econometrica*, 60(2), pp. 323-351.
- Aghion, P. and Howitt, P. (2009). *The Economics of Growth*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Hofstede, G. (2001). *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations across Nations*. 2nd ed. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Minkov, M. (2018). *The Hidden Dimensions of Culture*. Cham: Springer.
- Mokyr, J. (1990). *The Lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress*. New York: Oxford University Press.
- Mokyr, J. (2017). *A Culture of Growth: The Origins of the Modern Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Schumpeter, J.A. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper & Brothers.
- Schwartz, S.H. (2012). An Overview of the Schwartz Theory of Basic Values. *Online Readings in Psychology and Culture*, 2(1).
- Sedlarski, T. (2022). Individualism, collectivism and the wealth of nations. *Economic Studies*, 31(3), pp. 3-29.

WHY INNOVATIONS ARE NOT ENOUGH: CULTURAL BOUNDARIES OF CREATIVE DESTRUCTION

Assoc. Prof. Mihaela Misheva, PhD
Department of Economic Sociology
University of National and World Economy
e-mail: mmisheva@unwe.bg

Abstract

This paper analyses market orientation and entrepreneurial orientation as cultural preconditions for sustained economic growth through the mechanism of creative destruction. The theoretical framework builds on the Schumpeterian tradition and endogenous growth theory, complemented by cultural models of economic behaviour. Using data from the European Social Survey (ESS), the study constructs a Market Orientation Index and an Entrepreneurial Orientation Index. The results demonstrate

that entrepreneurial values are not always accompanied by social legitimacy of market competition and inequality. Bulgaria emerges as a hybrid case characterised by relatively high entrepreneurial orientation but low market orientation. The findings highlight the crucial role of cultural and institutional factors in enabling or constraining creative destruction and contribute to a better understanding of the cultural foundations of innovation-driven growth.

Keywords: creative destruction, market orientation, entrepreneurial orientation, economic culture, ESS

JEL: O11, O33, Z10, D91