

ДОХОДНО НЕРАВЕНСТВО И ИНСТИТУЦИИ

доц. д-р Калин Господинов

Въведение

Кръгът от неравенства е изключително широк и всеки техен аспект е задълбочено изследван през годините. Днес този проблем не престава да бъде актуален и значим, защото вече е не само регионален или локален, а глобален. Особено след кризисните и пандемичните ограничения неравенствата възникват с нова сила и мащаби. Наред с националните, расовите, религиозните и други неравенства се появяват неравенства при достъп до здравни услуги, жилищни условия, достъп до образование, качествена околна среда, условия на труд, неравенство пред закона и корупцията и много др. В основата на всички изброени и неизброени неравенства обаче според нас стои доходното неравенство. В този смисъл, *обект* на това изследване е доходното неравенство сред българските домакинства за обзрим от статистиката период от около 40 години. *Предмет* на изследването са причините за доходното неравенство, като се акцентира основно върху институционалните особености на пазарното развитие в България като главна причина за неравенството¹. Това е малко изследвана област у нас, тъй като акцентът традиционно по отношение на причините за доходното неравенство се свеждат до: естествените и придобитите качества на хората; статусните различия и техните ограничения; разликите в производителността на труда; разпределението на натрупаното богатство и др.

Целта на изследването е да се анализира проблемът от институционална гледна точка, следвайки особеностите на пазарното развитие, и последиците от него, а именно: конкуренция, концентрация, неравенство. Основната *теза* е да се провери проявата на посочените процеси като главна причина за доходното неравенство у нас. Това предполага да се решат следните *задачи*: да се определи същността на доходното неравенство като социално-икономически проблем; да се определи динамиката на показателите, характеризиращи доходното неравенство в България; да се открият последствията от пазарното ни развитие и мащабите на концентрация на производството; да се определи

връзката между концентрацията на производството и доходното неравенство.

Теоретическа и методологическа основа на изследването са фундаментални концепции, представени в трудовете на наши и чужди автори по институционална икономика, икономическа социология, социална политика, социална и трудова статистика, които разкриват общи закономерности за формирането и регулирането на неравенството в доходите на населението. За решаването на поставените задачи в работата са използвани следните методи: анализ, синтез и системен подход при определяне на мястото и ролята на неравенството в доходите в системата от икономически знания; метод на сравнението и обобщението при анализа на измерването на неравенството в доходите; методи на социално-икономическата статистика при строяването на модели, характеризиращи разпределението на населението по нива на доходите.

От методологична гледна точка интерес представляват работите на известни изследователи (А. Аткинсън, Д. Чамперноун, Я. Тинберген и др.), чиито изследвания са послужили за основа в съвременната статистика на доходите на домакинствата. В традиционната методика за определяне на доходното неравенство съществуват обаче и недостатъци, свързани с оценката на плътността на разпределението на населението по равнище на доходите, особено по отношение на допускането за нормалното или логнормалното разпределение на доходите (Цветков 2020). Този недостатък се проявява чрез изместването на извадката от проучването на доходите на домакинствата в посока на нискодоходните групи или на домакинствата със средни доходи, като остават в сянка богатите или свръхбогатите групи от населението². Затова в изследването се опираме на метода, предложен от Пикети, Бр. Миланович и др.

Решаването на поставените задачи определя и структурата на изследването. В първа глава се разглеждат теоретичните основи и основните категории, които се използват при анализа на доходното неравенство. Във втора глава се анализират нивата на концентрация и последиците от това за разпределението на доходите в страната.

Глава първа

Неравенство в доходите като социално-икономически проблем

1.1. Същност на доходното неравенство

Много убедително и в същото време обезкуражаващо звучат думите на Дж. Гълбрайт: *„Равенството не съответства нито на човешката натура, нито на характера и системата на икономическата мотивация. На всички е известно, че хората силно се различават, по това доколко искат и могат да правят пари. При това източникът на тази енергия и инициатива, която служи като движеща сила на съвременната икономика, отчасти се явява не просто да имаме пари, а желанието да изпреварим другите в процеса на тяхното заработване“* (Galbraith 1997). Макар изказана сравнително неотдавна (1996 г.), тази мисъл на Гълбрайт не е чужда на много негови предшественици и съвременници. Много изследователи, мотивирани от горното мнение, споделят че доходното неравенство не е проблем на пазарната система, а естествен съпътстващ ефект, който може да се пренебрегне. Така ли е в действителност и може ли доходното неравенство да се превърне в проблем за съвременната икономическата система?

Икономическата теория и практика е възприела препоръките на класиците икономисти, според които, основните производствени фактори формират главните източници на доходи на домакинствата, *„функционално разпределение“* (Say 2001). Добре известните класически производствени фактори – земя, труд, капитал, предприемачество – формират доходите, получавани от тях: рента, трудови компенсации, лихва и печалба. Съвременната статистическа практика различава доходите на домакинствата от посочените източници, като ги класифицира на регулярни (работна заплата, извънработната заплата, от самостоятелна заетост, от собственост, пенсии, обезщетения за безработни, семейни помощи за деца, трансфери от други домакинства) и еднократни (от продажби, други в това число застраховки, лотарии, помощи, подаръци, наследство и др.).

В този смисъл, ако възниква доходно неравенство, то е във връзка с проблема как най-ефективно и „справедливо“ да се разпределят получаваните доходи, както от домакинствата, така и между отделните съсловия в обществото. Или **доходното неравенство** възниква в резултат на различията в потоците от

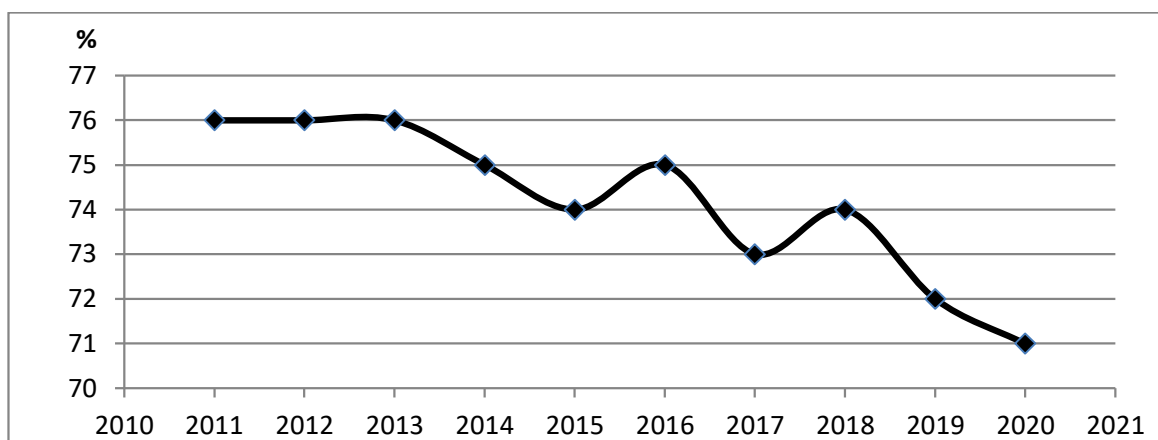
компенсации на наетите лица и предприемаческите доходи. Разликите, които възникват в запасите от натрупани активи, образуват **неравенство в богатството**. Неравенството по отношение на богатството винаги е по-голямо от неравенството в получаваните доходи. То в по-голяма степен отразява реалното неравенство. В рамките на това изследване обаче ще се ограничим само до неравенствата в доходите, което от своя страна е предпоставка за неравенства в богатството.

В тази връзка може да се забележи известно сходство, но и различия в подходите по отношение на предмета на изследване в икономическата теория и социологията. В социологията изучаването на неравенствата се фокусира върху нееквивалентните социални връзки, докато икономистите се фокусират върху нееквивалентното разпределение на икономическите ресурси. По-конкретно в социологията изучаването на неравенствата се концентрира върху анализа на социалните класи (страти), а така също половите и расовите неравенства и тяхното преливане в социалните класи. В нашето изложение ще акцентираме върху икономическите неравенства, въпреки налагащата се необходимост от възможното съвместяване и на двата подхода (Goldthorpe 2010; Стоянов 2015).

Изследванията върху икономическите неравенства обикновено се свеждат до паричните неравенства. В същото време икономистите правят разлика между паричните и непаричните неравенства. Паричните неравенства се *„свързват с икономическата дейност на индивида или домакинството (печалби, доходи, разходи за потребление и богатство)“*, докато непаричните се свързват *„с по-широки измерения на икономическия живот като благосъстоянието или способностите“* (Atkinson, Bourguignon 2015). Очевидна е първичната роля на паричните краткосрочни неравенства, които могат да прераснат в непарични дългосрочни ефекти. Тези ефекти могат да доведат или да се проявят като: усложнена криминогенна обстановка, здравословни проблеми, невъзможност за достъп до системата на образование, невъзможност за социално сближаване и влошаване на качеството и продължителността на живота (Stiglitz 2012; Pickett, Wilkinson 2010).

В този смисъл задачата ни е да определим предпоставките и наличието на краткосрочните парични неравенства. Неравенствата в икономически план могат да бъдат сведени главно до неравенства при разпределението на доходите от ресурсите труд и капитал. Факт е, че отделните индивиди не разпола-

гат по една или друга причина с набора от ресурси, които изброихме по-горе. Повечето от тях разполагат само и единствено с ресурса труд. Това състояние предопределя априори причината за доходното неравенство, като засяга индивидите, отнасяни по този повод в групата на наетите лица. Доходното неравенство засяга в по-голяма степен наетите лица или хората, които нямат собствен бизнес, капитал или друг вид ресурс освен трудовите си качества и квалификация. Наетите лица разполагат изключително с ресурса труд и разчитат на него за осигуряване на необходимите си доходи. В структурата на заетите относителният дял на наетите лица у нас е устойчиво над 70%, което доказва липсата на диверсификация на доходите от различни икономически ресурси (фиг. 1).



Фиг. 1. Относителен дял на наетите към заетите
Източник: НСИ.

Макар че през последните години наетите лица намаляват, което може да се приеме като положителна тенденция, техният относителен дял си остава сравнително висок. Намаляването на наетите лица е за сметка на самонаетите и на работодателите и е в пределите на 5%, което като тенденция не е закрепено през годините, като в тази връзка са възможни обрати. Главната предпоставка за възникването на доходното неравенство е неравнопоставеното положение относно притежаваните ресурси труд и капитал. Болшинството от икономическите субекти, поради една или друга причина, са лишени от капитал (да не смесваме притежаваното имущество, движимо и недвижимо, с капитал). В пазарни условия капиталът поражда зависимост на наетите лица, които се използват за производството на стоки и услуги за пазара, като наето-

то лице няма отношение към реализацията на произведения от него продукт или доходите от него.

Зависимостта на наетите лица се проявява по два начина. От една страна, наетото лице, в качеството си на работник, получава нееквивалентно количество трудови компенсации (в противен случай предприемачът не би получавал печалба), от друга, като потребител на пазара. Прието е да се смята, че в процеса на покупко-продажба се реализира еквивалентен обмен на полезност и доход между потребителя и производителя. Но това е твърде опростено и пожелателно твърдение. Полезността е субективна категория, докато доходът и печалбата на предприемача – обективна. Еквивалентният обмен предполага равенство между тези категории, като в същото време наличието на печалба от страна на търговеца изключва такова равенство. На това твърдение може да се възрази, че потребителите във всички случаи, когато се сключва сделка, получават потребителски излишък (печалба), който компенсира евентуална нееквивалентност с производителя. Т.е. и двата икономически субекта получават печалба. На практика обаче потребителите, съгласно принципите за рационално поведение и оптимума на потребителя ($MU \geq P$) (пределната полезност \geq цената), закупуват максималното количество от продукта, което от своя страна предполага липса на потребителски излишък точно за това количество (той заплаща толкова, колкото е готов да заплати). За абсолютното мнозинство от потребителите пазаруването се свежда до единични бройки, а не поредица от делими части, т.е. потребителски излишък няма или той се отнася за много ограничен кръг от стоки и потребители.

С други думи, пряката зависимост на човек от човека известна от Античността, Средновековието или годините на първоначално натрупване на капитала днес се проявява чрез аналогична форма на зависимост, а именно като се прилага трудът на наетите работници. И тази зависимост е институционално закрепена. Правото да се разпорежда с резултатите на труда има собственикът на имуществото (капитала), но не и другите, които са привлечени за неговото създаване. Защо е така? В това изложение няма да коментираме възможните отговори, за да запазим позитивния характер на анализа, но е добре да имаме предвид многото примери у нас или примера с организацията на производствения процес и мястото на наетите работници в поделенията на Amazon на Безос, фабриките на Тьонис в Германия и др (Selby 2017).

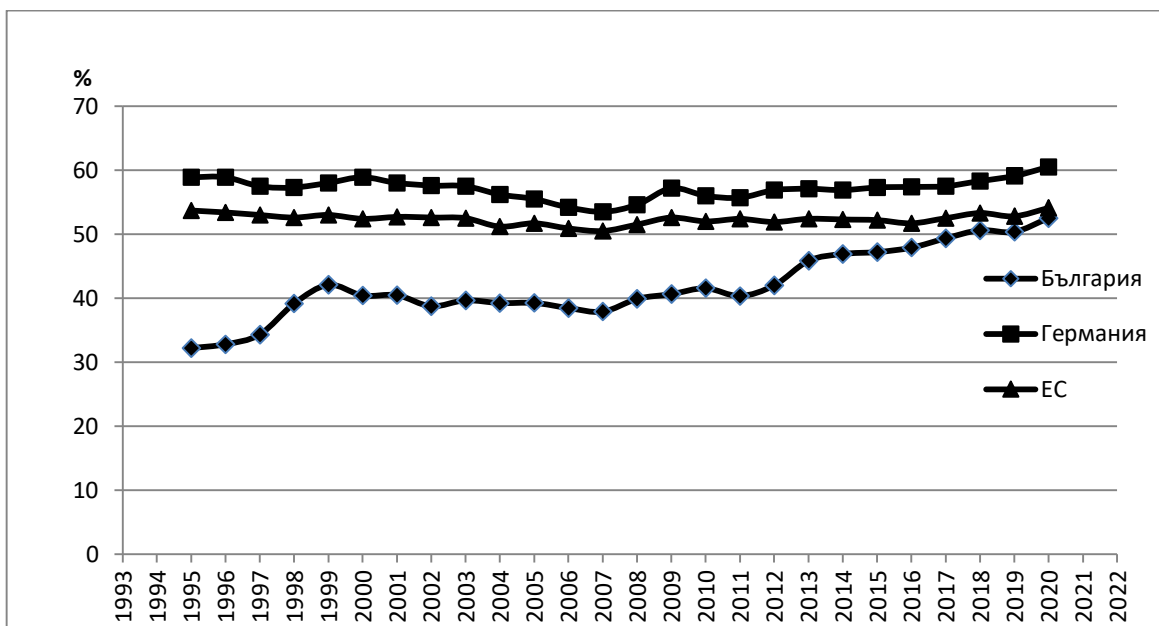
Има редица показатели, които могат да ни убедят в небалансираното

разпределение на доходите. Такъв показател е *относителният дял на работната заплата към brutния вътрешен продукт*. С някои уговорки можем да приемем БВП като показател, отразяващ размера на новосъздадената стойност (добавена стойност). Добавената стойност по определение включва работната заплата и печалбата на предприемачите. В същото време в БВП се включва и амортизацията, което в някаква степен отразява размера на инвестирания капитал. Новосъздадената стойност, изразена чрез показателя БВП по този начин, отразява ролята на наемния труд и техните работодатели. С други думи, колкото е по-голям дялът на работната заплата в БВП, толкова е по-малък дялът на доходите от капитал. В тази връзка за предпочитане е да разглеждаме показателя „брутна добавена стойност“, който в по-пълна степен избягва посочените по-горе особености на показателя БВП.

Разделението на националния доход между двата фактора на производството – собственици на капитал и наемни работници – Б. Миланович приема за *„ключова характеристика на всяка капиталистическа система“* (Миланович 2020). В тази връзка Миланович припомня приноса на икономиста Артур Боули, който изказва твърдението, че *„капиталът и трудът имат повече или по-малко константни дялове в дохода“*, като тази зависимост е наречена по-късно Закон на Боули. Интересни са анализите, които потвърждават или опровергават Закона на Боули за различни региони и времеви периоди. В нашето изследване ще проверим хипотезата за България.

В същото време нека припомним и друга версия за съотношението на ресурсите труд и капитал, а именно *„органическото строене на капитала“* на К. Маркс. Според него съотношението c/v (капитал/труд) се стреми към нарастване, т.е. разходите за капитал стават все повече, а за труд по-малко. В първите години на прехода имаме основание да смятаме, че Маркс е прав. През последните години обаче се доказва тенденцията, изказана от Боули. Оптималното съотношение между ресурсите може да бъде намерено в известното правило 80/20 на В. Парето или ентропийната версия, според която това съотношение трябва да е 68% за ресурса труд и 32% за ресурса капитал (Господинов 2009).

На фиг. 2 са посочени относителните стойности между компенсациите на наетите лица (ресурса труд) и БДС за България, Германия и усреднените данни за ЕС за периода от 1995 – 2020 г. Разликата до пълния размер на БДС определя относителния дял на предприемачите (капитала).



Фиг. 2. Относителен дял на компенсациите на наетите лица към БДС
Източник: Eurostat.

За целия разглеждан период нивата на трудовите компенсации в България изостават от избраните за сравнения страни. Причината за това състояние, особено в първите години на прехода (32%), могат да бъдат свързани с ускореното инвестиране в нови производствени мощности и технологии или „първоначално натрупване на капитал“. Това твърдение може да предизвика и основателни възражения, защото в същото време нашата икономика е подложена на ускорена декапитализация и деиндустриализация в резултат на провежданите реформи и приватизация в различните и варианти. Цели отрасли и производства престават да съществуват, някои от тях високотехнологични. В каква степен целите на прехода са изпълнени и особено начинът, по който са изпълнени, предстои да се анализира още дълги години. Факт е обаче, че компенсациите на наетите лица (работна заплата и социалноосигурителни вноски за сметка на работодателя), особено през последните години, се доближават до средноевропейските равнища (в относителен план) и предстои да изиграят възпираща роля по отношение на трудовата емиграция. С други думи *нормата на експлоатация* у нас намалява. В същото време повечето европейски икономики и особено Германия си остават предпочитана дестинация за нашите работници, където цената на труда, относително и абсолютно, е по-висока.

Отношенията между работодател и наеман работник придобиват търпим характер, като на практика си поделят доходите от производството. Т.е. Законът на Боули в наши условия намира своето потвърждение, особено през последните години. Добре е в същото време да отчетем факта, че доходите на предприемачите от капитал (62%) са под формата на работна заплата. В този смисъл реалната картина няма да изглежда толкова оптимистично.

1.2. Количествена оценка на неравенството в доходите

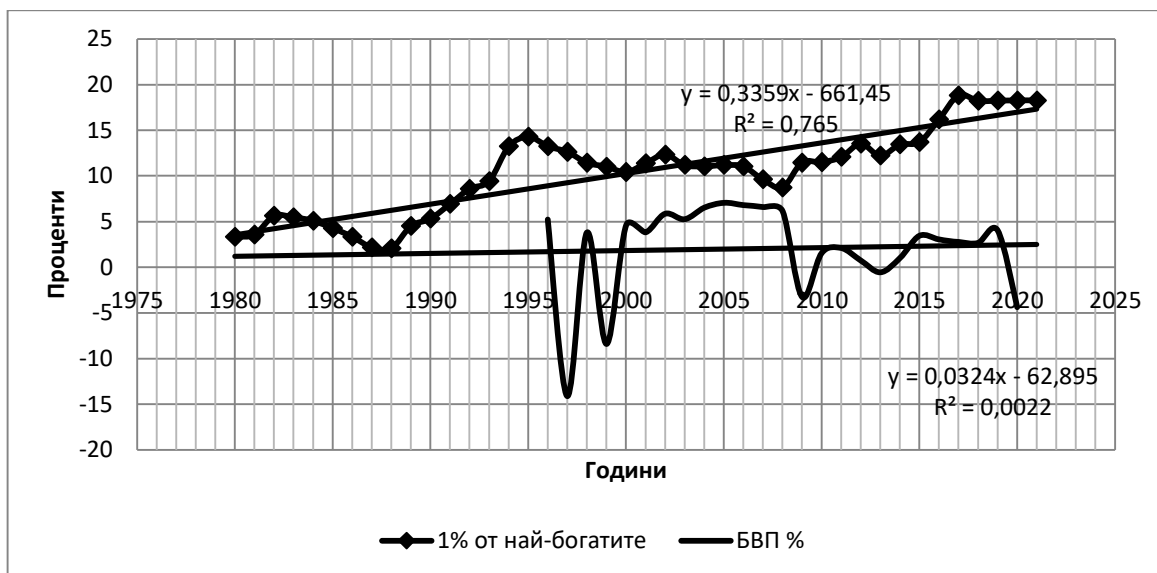
Основен елемент на количествената оценка на неравенството в доходите е разпределението на населението по равнище на получаваните доходи. В икономическата литература *разпределението на доходите* се прилага в два аспекта. Изследователите различават *функционално разпределение* и *разпределение на населението по нива на доходите*. Функционалното разпределение предполага разпределение на доходите от гледна точка на принадлежността на факторите на производство. Предложена от Д. Рикардо, тази концепция разглежда разпределението на доходите между наемните работници и собствениците на капитал (в това число и собствениците на земя). Тази гледна точка беше коментирана в параграф 1.1.

Преходът от функционалния анализ към групирането по *нива на доходите* се извършва сравнително късно – през 60 – 70 години на XX век. Особен принос в тази посока има Т. Пикети, който в своя труд „Капиталът през XXI век“ прави обстоен анализ на доходното неравенство за много страни и региони за период от няколко столетия при отделни показатели. В резултат на това достига до извода, че глобалното неравенство в доходите намалява. Разликите в доходите, нарастващи в продължение на почти 200 години след промишлената революция, постепенно се съкращават.

За последните години доходите на най-бедните 50% от човечеството са нараствали по-бързо от доходите на най-богатите. В много голяма степен това се дължи на икономическия ръст на Китай, Индия, Виетнам, Индонезия и др. В същото време може да се забележи нарастване на вътрешното за страните неравенство. За последните десетилетия най-богатите 1% от населението получават все по-голяма част от дохода.

За да се разкрият възможните неравенства в икономиката, от Пикети е приета специфична групировка на населението, която предполага то да бъде

разделено на групи: 1) 10% или 1% от най-богатите, които получават най-високи доходи; 2) 50% от най-бедните с ниски доходи; 3) междинни 40%, които получават средни доходи (Piketty 2014a). Това разпределение на населението изцяло се основава на децилните разпределения от националната статистика и дава възможност за обективни сравнения с минали периоди от разглежданата страна или за международни сравнения. И тъй като понятията „децили“ и „центили“ са абстрактни (по думите на Т. Пикети), „инстинктивно по-лесно е“ да се идентифицираме с някоя прослойка в обществото. В тази връзка следва да се определи каква част от доходите получава всяка група. Особено внимание предизвиква първата група от 10% най-обезпечени граждани. За да се оцени обективно равнището на неравенство и концентрацията на доходите в обществото, а така също с цел определяне на динамиката на този процес, не е достатъчно само да се констатира, че доходите на определена част от населението са много високи, а на друга част са много ниски. Необходимо е да се знае каква част от населението достига всеки от посочените нива. По този начин относителният дял на доходите, с които разполагат най-обезпечените 10% от населението (или 1% от населението), позволява адекватно да се оцени степента на неравенството, която се е формирала в обществото (фиг. 3) ³.

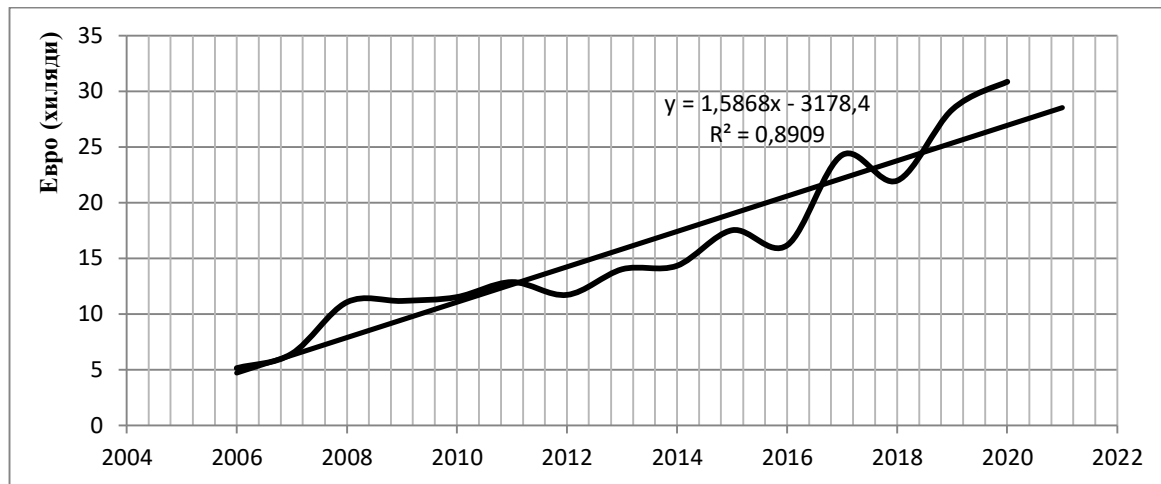


Фиг. 3. Относителен дял на националния доход преди облагане с данъци, притежаван от най-богатите 1% от населението на България (%) и физически темпове на изменение на БВП (%)

Източник: World Inequality Database; Eurostat.

Най-богатите 1% от обществото през 1980 г. са притежавали 3,32% от националния доход⁴. На практика това означава равенство в разпределение на доходите. През 2021 година – 18,27%. Тенденцията е очевидна и не се влияе от икономическото развитие на страната. Не е необходим иконометричен анализ, за да се докаже липсата на тясна връзка между темпа на нарастване на доходите на най-обезпечените 1% от населението и изменението на БВП ($R^2 = 2,5\%$). И по време на кризи, и по време на подем акумулирането на богатствата запазва своята положителна тенденция. Може би това е единствената устойчива, положителна тенденция в нашата икономическа действителност (тенденция, която нараства, а не като положително отношение и резултат). „Освен това историческият опит показва, че такива огромни неравенства в богатството нямат нищо общо с предприемаческия дух и не са от полза за насърчаване на растежа. Нито пък са от някаква „обща полза““ (Piketty 2014b).

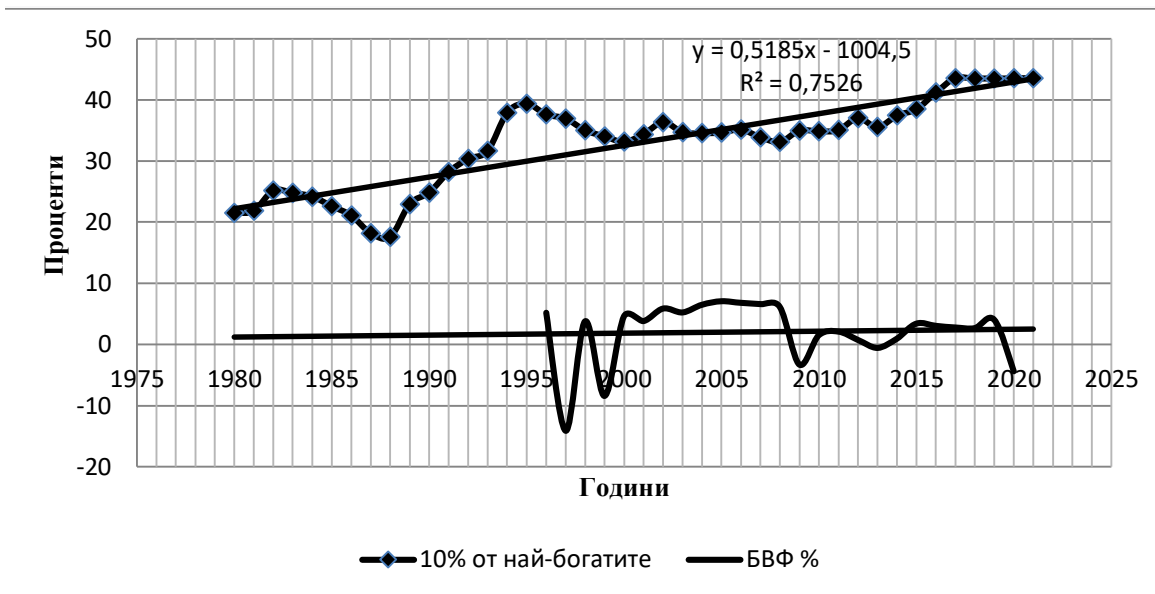
За да се влезе в клуба на богатите, през 2006 г. са били необходими 5150 евро, а през 2020 година – 30860 евро (фиг. 4).



Фиг. 4. Минимален доход на 1% от най-богатите.

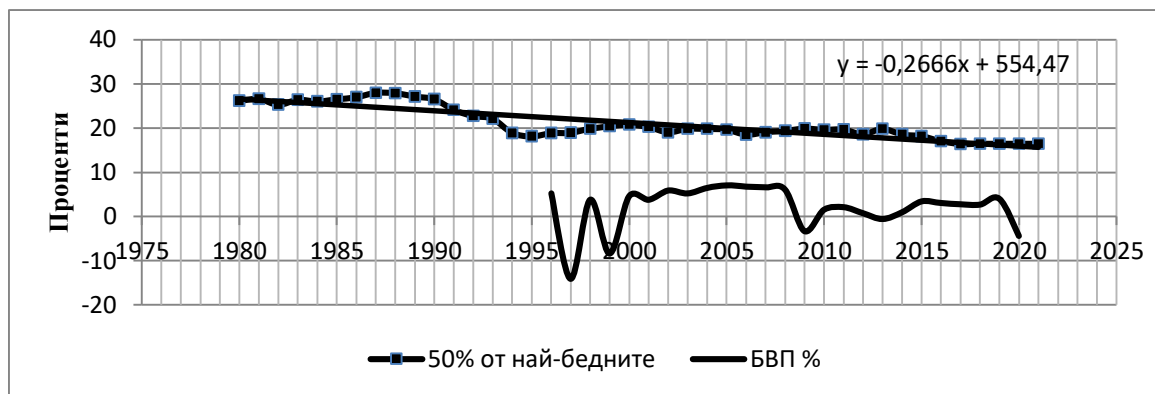
Източник: Eurostat; Разпределение на доходите по квантили – проучвания на EU-SILC и ECHP (99 процентил).

Друг използван показател е относителният дял на 10% най-богати, като техният принос е демонстриран на фиг. 5. През 1980 е 21,48%, докато през 2021 г. е 43,52%. Ако проверим регресионната зависимост между двата показателя, отразени на фигурата ($R^2 = 12.3\%$), тя ще се окаже отново далеч от доверителните стойности, но все пак силата на връзката е почти 5 пъти по-голяма от случая с 1% най-богати.



Фиг. 5. Относителен дял на националния доход преди облагане с данъци, притежаван от най-богатите 10% от населението на България (%) и физически темпове на изменение на БВП (%)
Източник: World Inequality Database.

Тенденциите при най-бедните 50% от обществото са отразени на фиг. 6.

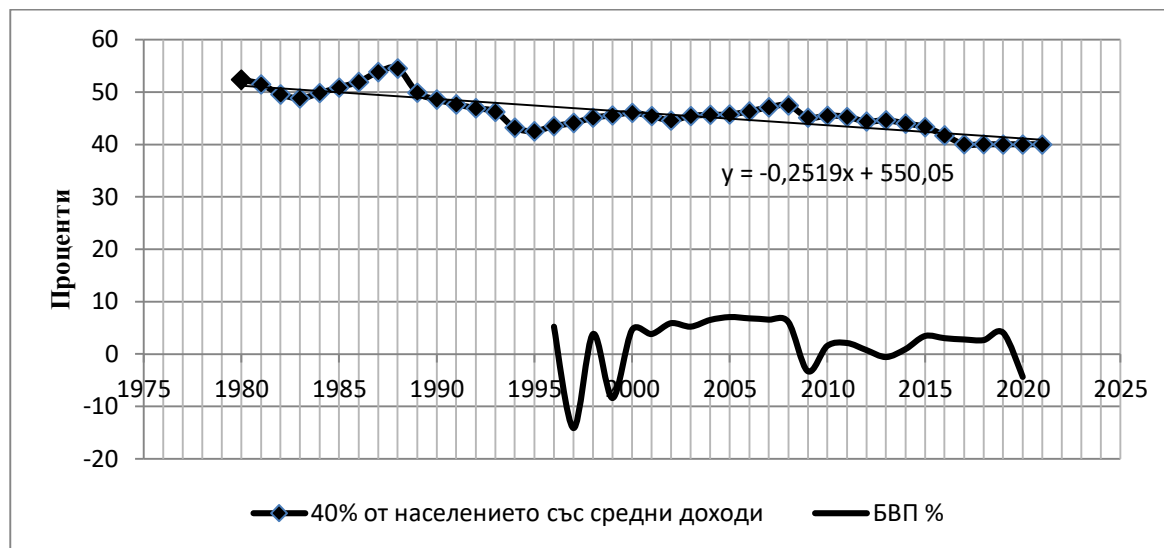


Фиг. 6. Относителен дял на националния доход преди облагане с данъци, притежаван от най-бедните 50% от населението на България (%) и физически темпове на изменение на БВП(%)
Източник: World Inequality Database.

В този случай през 1980 г. най-бедните 50% са притежавали 26,19% от националното богатство, 40 години по-късно – 16,48%. Регресионният коефициент $R^2 = 0,01\%$. Относителното участие на тази група от населението, макар

и бавно, намалява или хората от тази група стават все по-бедни.

Останалите 40% от населението или състоянието на средната класа са посочени на фиг. 7.



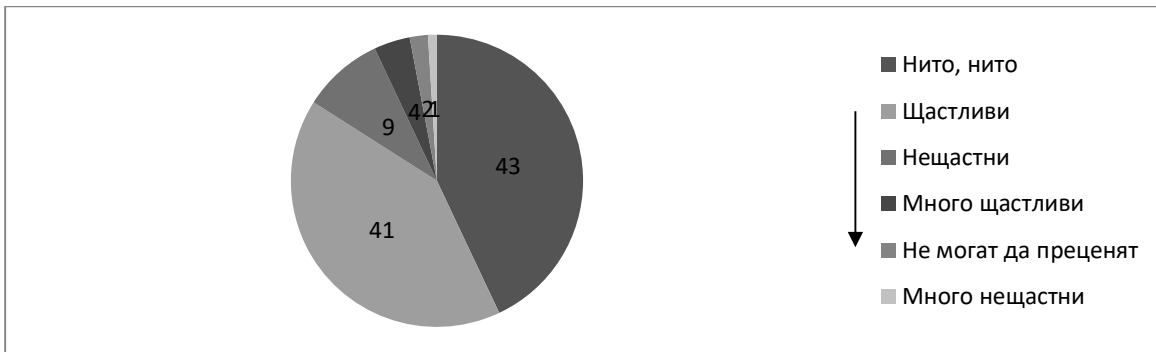
Фиг. 7. Относителен дял на националния доход преди облагане с данъци, притежаван от 40% от населението на България със средни доходи (%) и физически темпове на изменение на БВП(%)

Източник: World Inequality Database.

През 1980 г. средната класа е получавала 54,51% от доходите в страната. През годините относителният дял непрекъснато намалява, докато достига 40% през 2021 г. Регресионният анализ също не успява да улови приемлива зависимост ($R^2= 3,7\%$) между БВП и доходите.

Като резултат от проведения анализ на групите, а именно 1%, 10%, 40%, 50% от населението на страната, могат да се направят следните изводи: 1) За разглеждания период в нашата страна се забелязва устойчиво нарастване на доходите на 1% и 10% от най-обезпечените. При това темпът на нарастване на доходите (съгласно линейните параметри на функцията) на 10% са 1,5 пъти по-високи от доходите на 1% за последните години. Това може да означава разсредоточаване на доходите в ръцете на други субекти извън 1% (смяна на елита или източниците на забогатяване на елита – „зелен елит“), което може да доведе до временна нестабилност в управлението на икономическата система. Признак за това може да бъде честата смяна на правителства или липса на такива за определен период от време. Горните 10% най-богати хора в

страната притежават 43,52% от доходите. 2) Доходите на средната класа 40% и най-бедните 50% намаляват практически с еднакъв темп, т.е. ножицата между богати и бедни се отваря все повече. 3) Липсва статистическа зависимост между доходите и икономическия растеж на страната, т.е. причините за нарастващото доходно неравенство не са изключително икономически. 4) Горните 10% притежават 43,52% през 2021 г., докато останалите 90% от населението – 56,48% от доходите. Тези резултати потвърждават нашата хипотеза за ролята на институциите в разпределителните отношения на икономическите ресурси. Доходите, особено на горните децилни групи от населението, не са резултат от висока производителност, иновативност и предприемачески дух, а са обусловени от заеманата позиция в бизнеса и обществото, която е институционално закрепена. По този начин, изучавайки икономическите методи на разпределение на най-високите доходи в обществото, ние се приближаваме неизбежно до „елитите“. Тяхната поява и статут в обществото са пряк резултат от социалните норми и културните процеси. *„Корпоративното управление е предмет на определени институции и правила, специфични за всяка страна“* отбелязва Пикети, коментирайки защо управляващите компании се определят големи възнаграждения и бонуси, без да имат съответните приноси (Piketty 2014c). Любопитно е публикуваното неотдавна изследване на Галъп интернешънъл (фиг. 8).



Фиг. 8. Индекс на щастието, България 2021

Източник: Галъп интернешънъл, изследване „В края на годината“, 2021 г.

Разпределението по категории (щастливи, нещастни и пр.) в голяма степен се припокрива с децилните групи, които разгледахме по-горе. Най-голямата група 43%, които не могат да преценят отговора си, съответства (според нас) на 50% най-бедни. Щастливи са 41%, което съответства на средната класа

40%. Много щастливите са 4%, а много нещастни са 1%. Тук са необходими допълнителни изследвания, за да се уточни дали най-богатите 1% съответстват на 1% най-нещастни или все пак на 4% много щастливи.

Глава втора

Конкуренция и концентрация, доходно неравенство

2.1. Конкуренция и монополна власт

Ако трябва да обобщим или да направим избор между двете гледни точки за неравенството (първата, като естествен процес, без особени последици за обществото; втората, като проблем, който трябва да се решава), авторът е склонен да приеме „естественния характер“ на случващото се доходно неравенство, но приложен към един неестествен институт, какъвто е пазарната система. Пазарът не е продукт на природата, а човешко изобретение, със своите правила, условия за максимизация на резултатите и успеха, а така също ограничения и предели на своето развитие (които днес наблюдаваме). Очевидно не всички успяват в тази игра, още повече че авторите ѝ периодично сменят правилата (зелена икономика в днешно време). Пазарната система, оставена сама на себе си, в резултат на конкуренцията води до концентрация и монополизация.

А. Смит в своята книга „Изследване за природата и причините за богатството на нациите“ (1776 г.) в противовес на меркантилистите настоява за свободна конкуренция на вътрешните и световните пазари, споделяйки доктрината на френските физиократи „*laisser-faire*“ – ненамеса на държавата в икономиката. Доказва, че при определени обществени условия частните интереси служат на интересите на обществото. Обобщава ключовата роля на конкуренцията за функционирането на пазарната икономика в своя знаменит принцип „*невидимата ръка*“, съгласно който конкуренцията е най-важният механизъм, обезпечаващ ефективността, равновесието и динамиката на пазарната икономика. В същото време Смит забелязва и възможността за „*концентрация*“ на производството по отношение на единични продукти. Той предполага, че монополизацията може да възникне като естествена причина, поради невъзпроизводими условия на производство или на юридическа основа, като получена привилегия от държавата. „*Във всеки отделен отрасъл потискането на бедните не може да не установи монопол на богатите, кои-*

то, вземайки в ръцете си цялата търговия, могат да получат много голяма печалба“ (Смит 2010).

От времената, анализирани от А. Смит, до наши дни мечтаният икономически рай, съвършената конкуренция си остава само добро пожелание. Икономическата система е монополизирана в глобален план до невиджани мащаби. Това се доказва от изследванията на С. Витали, Дж. Глатфелдер и С. Батистон относно мрежата на глобалния корпоративен контрол (Vitali, Glattfelder, Battiston 2011). Авторите моделират структурата на глобалната корпоративна система, анализирайки връзките между 43 000 транснационални корпорации сред 37 милиона инвеститори по целия свят. Изследователите построяват модел за разпределение на икономическото влияние на ТНК като контрол на една компания над другите чрез притежаваните фондове и активи, участие в печалбата и др. Като резултат е открито ядро от 1318 компании, контролиращи по един или по друг начин останалите. Впоследствие във всяка от тези компании са открити тесни връзки с две или няколко други компании, като кръгът се свива до 147 компании (повечето банки), които контролират 60 % от световните доходи и богатства. Списъкът на тези компании не е секретен, той не е и изненадващ⁵.

В пазарни условия, при които държавата провежда политика на ненамеса, възникват проблеми с монополизацията на пазарите, което води до злоупотреба с доминиращото положение, недопроизводство на стоки и услуги, до чисти загуби на обществено благосъстояние. Ако в обществото не се наблюдават явления като асиметричност на информацията, положителна възвръщаемост от мащаба, неизключимост от използването на обществени блага, външни ефекти при производството и потреблението, продуктова диференциация, т.е. ако пазарите напълно съответстват на теоретичните постановки (предложени от класиците) на съвършената конкуренция, то потребност от държавна намеса не би възникнала.

До появата на пандемичните ограничения дефицитът се смята за вътрешно присъщ на социалистическата икономика (Корнай 1996). В пазарни условия такъв проблем не може да има по определение. За последните две години обаче глобалната икономика не е престанала да бъде пазарна, но на много пазари дефицитът се установява като хроническа практика. И ако в началото на 2021 г. ни се струваше, че проблемите, породени в глобалната логистика от поредицата локдауни, скоро ще започнат да се разсейват, то сега дефицитът и

провокираната от това инфлация все повече се възприемат като нова реалност.

Пример за това как монополизираното производство в критична ситуация може да разруши цели отрасли и производства, е случаят с електронните чипове, исторически концентрирано на няколко места на планетата. Първоначално дефицитът възниква заради противоепидемичните мерки на заводите в Тайван (където се произвеждат от две фирми близо 70% от световното производство на чипове). След време обаче настъпват допълнителни фактори, при което от началото на 2021 г. предлагането изостава от търсенето с около 30%. Следват редица трудности за автомобилната промишленост, производителите на битова електроника и други в глобален план.

Развитието на пазарните отношения в страната ни в голяма степен зависи от състоянието на отделните пазари, тяхната конкурентост и технологическо равнище. Един от ключовите фактори, определящи състоянието на отрасловите пазари, е пазарната власт на фирмите. Пазарната власт позволява на действащите фирми да оказват влияние на другите участници в пазарните отношения, като по този начин определят развитието на самия пазар. Голямата пазарна власт на фирмата говори за нейните възможности да влияе върху пазара и съответно за зависимостта на пазара от решенията на фирмата. Такава ситуация може да доведе до накърняване на интересите на другите участници и по този начин да се засегнат основите на пазарната система.

От друга страна, пазарната власт позволява на фирмата да акумулира ресурси за допълнителни капитални вложения, което способства за развитието на процесите на иновации и икономически растеж, което в крайна сметка води до нарастване на благосъстоянието на обществото. Само фирми със значителна пазарна власт могат да се утвърдят на международните пазари и допълнително да подобрят търговския баланс на страната.

Предпоставките за появата на пазарна власт са заложили в несъвършените пазарни структури. На всички пазари, където са нарушени условията за съвършена конкуренция, е заложен потенциал за появата на пазарна власт от фирмата.

Проблемите с монополното положение на фирмата на пазара и пазарните провали са вълнували много изследователи, анализиращи икономическите процеси в обществото. Още Аристотел е забелязал проблема с възможността за изключително присъствие на пазара. Адам Смит също отбелязва възможността за монополизация на пазара и опасността от сговор между участници-

те. К. Маркс отбелязва практиката за получаване на допълнителна принадена стойност и формите за нейното проявление – свръхпечалба, реализирана с помощта на диференциална и монополна рента.

Непосредствено с проблемите на пазарната власт на фирмите изследователите активно започват да се занимават в средата на 50-те години на ХХ век. Интересът към темата обаче особено се увеличава през последните десетилетия във връзка с усилващата се роля на транснационалните и глобалните корпорации. Прието е да се свързва развитието на съвременната теория за пазарната власт с името на А. Лернер и с неговия труд „Същност на монопола и измерване на монополната власт” (Lerner 1934). В тази работа е отразен главният отличителен признак за наличието на пазарна власт – превишаването на цената, над пределните разходи на фирмата. Работата на Лернер се базира на теорията за монополистическата конкуренция, разработена от Дж. Робинсън и Е. Чембърлейн. Техните концепции преобръщат представата на съвременниците за конкуренцията и конкурентната борба. По-нататъшно развитие тази теория намира в трудовете на Дж. Бейн, Е. Мейсон и др. Резултатите от изследванията на посочените и множество други автори в синтезиран вид се представят от предложените индекси за измерване на пазарната власт, които, като правило, носят и техните имена (табл. 1).

Таблица 1

Индекси за измерване на пазарна власт

Индекс на Бейн	$BI = \frac{Pa - Pn}{Kc}$, където Pc - печалба счетоводна; Pn - печалба нормална; Kc - капитал собствен
Индекс на Лернер	$LI = \frac{P - MC}{P} = \frac{1}{Ed}$, където P - цена; MC - пределни разходи; Ed - еластичност на търсенето
Индекс на Тобин	$TI = \frac{An}{Av}$, където An - пазарна стойност на активите на фирмата; Av - възстановителна стойност на активите
Индекс на Папандреу	$PI = \lambda_j \frac{\partial Qd_i}{\partial P_i} \times \frac{P_j}{Qd_j}$, където λ_j - показател за ограниченията на конкурентите на фирмата; Qd_i - търсени количества от фирмената продукция; P_j - цени на конкурента; P_i - цени на фирмата; Qd_j - количества на конкурента

Индекс на Хърфиндал - Хиршман	$HHI = \sum_{i=1}^N S_i^2$, където N - брой на фирмите; S - пазарен дял
Индекс на Розенблат	$RI = \frac{1}{N} \left[\sum_{i=1}^N \left(\frac{S_i}{S} \right)^2 \right] - 1$ Продавачите са ранжирани по пазарни дялове. Произведението (iS_i) показва пазарния дял на всеки участник ранжирани по пазарни дялове. умножен по ранга му
Индекс на Хорват	$HI = S_1 + \sum_{i=2}^N S_i^2 (2 - S_i)$, където в квадрат се повдигат пазарните дялове на другите участници
Индекс на Хана и Кей	$HKI = \left(\sum_{i=1}^n S_i^\alpha \right)^{1/(1-\alpha)}$, където α е параметър на еластичност, параметър на еластичност
Ентропиен индекс	$E = - \sum_{i=1}^n S_i \log_2 S_i$

Източник: Pisanie 2013; Bikker, Haaf 2002: 53 - 98.

Към изброените показатели могат да бъдат посочени и други индекси, което едва ли е необходимо за целите на нашето изследване. Не е трудно да се забележи предимно косвеният ефект на прилаганите индекси. За да се определи пазарната концентрация, се използват редица спомагателни показатели и категории като пределни разходи, рангове, зависимости от поведението и пазарните дялове на конкурентни фирми и др. На ниво фирма, предприятие при определени условия те са приложими, но на макроикономическо ниво са трудни за анализ.

На практика, за да се определи степента на концентрация, Комисията за защита на конкуренцията определя пазарните дялове на фирмите, като прилага индекса Хърфиндал - Хиршман и някои други индекси. Ако пазарният дял е по-малък от 5% (в областта на далекосъобщенията пазарният дял трябва да бъде по-малък от 25%), фирмата няма въздействие върху пазара. Повечето производства у нас имат висока степен на концентрация и съответно възможности за влияние и върху цени, и върху количества (Тодоров 2015). Например шест фирми, производители на бира, реализират 99% пазарен дял от общо 34 фирми към края на 2021 г. В този смисъл процесите на концентрация у нас не

са изключение и потвърждават посочената по-горе глобална тенденция. Все по-често използван показател, измерващ степента на концентрация, е: *относителният дял на приходите към произведения БВП*. Един от най-достъпните и системни статистически източници за този показател е класацията на в. „Капитал“ за 100-те най-големи фирми у нас, годишните отчети на БТПП (Българска търговско-промишлена палата) „Топ 100 – водещи фирми и холдинги в България“. В настоящото изложение използваме информацията на БТПП за период от 10 години (2009 – 2018). През годините процесът на концентрация има устойчив характер без изявена динамика (табл. 2).

Таблица 2

**Приходи и относителен дял на 100 най-големи компании
в БВП на България (2009 - 2018)**

Година	Приходи ¹	БВП ²	Приходи/БВП %
2009	55934	73183	76,43
2010	60664	74435	81,5
2011	62102	80715	76,94
2012	62939	82241	76,53
2013	67244	81955	82,05
2014	68391	83885	81,53
2015	75718	89364	84,73
2016	78464	95131	82,48
2017	85173	102347	83,22
2018	86292	109745	78,63

Източник: Годишен отчет на БТПП за съответната година; НСИ.

Забележка: 1) Нетни приходи от продажби в млн. лв., изчислено по данни на БТПП;

2) БВП по пазарни (текущи) цени в млн. лв.

От данните става ясно, че процесът на концентрация е достигнал много високи нива. Средно над 80% от производството за периода е реализирано от 100 компании. От регистрираните към 2019 г. около 420 000 фирми 0,02% произвеждат 80% от БВП на страната. С други думи, развитието на пазарната икономика у нас предполага висока степен на концентрация, и като следствие може да се очаква значително неравенство в доходите.

2.2. Рискове пред националната икономика от доходното неравенство

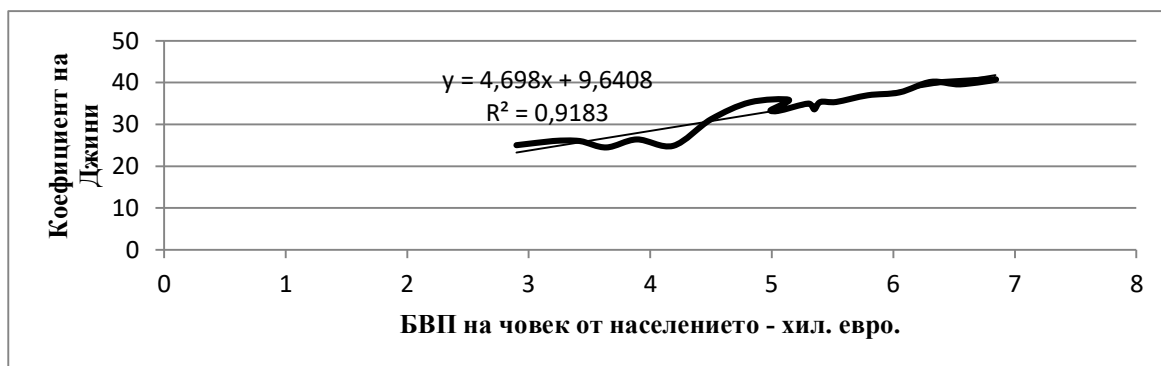
В крайна сметка могат да се различат два основни подхода по отношение на доходното неравенство. Първият предполага, че неравенството е естествен процес, особено за пазарната икономика, където доходите се разпределят в зависимост от уменията (пределната производителност на притежаваните ресурси). От тази гледна точка справедливостта не е нарушена и няма място за безпокойство (Mankiw 2013). Вторият подход, напротив, предполага, че нарастващото неравенство може да създаде значителни препятствия пред развитието на икономиката и постигането на очаквано макроикономическо равновесие и стабилност (Stiglitz 2013; Milanovic 2016). Очевидно и двата подхода са подкрепени с много сериозни доводи и доказателства, защитавани са от авторитетни и утвърдени имена в своята област, а обективният анализ предполага никой от тях да не бъде пренебрегван или отхвърлян поради конюнктурни причини и обстоятелства.

Привържениците на позицията, че икономическото неравенство не застрашава икономическата стабилност, могат да се разделят на две мнения. Първите изхождат от позицията, че всички разчети за неравенството не описват реалното положение на нещата и на практика не се потвърждават. Вторите смятат, че политиката за намаляване на неравенствата може да нанесе сериозни загуби на икономиката като цяло или на отделни групи новатори и предприемачи, като правило с високи доходи. Сред първите автори е У. Уотсън, който предполага че статистическите анализи, демонстриращи нарастващо неравенство, са погрешни (Watson 2015). В тази връзка Хасет и Матур предлагат като измерител за неравенството да се използва показателя „**потребителски разходи**“, а не доходите (Hassett 2012; Aparna 2012). За основа на своята теза авторите използват известната концепция на М. Фридмън за „**постоянния доход**“. Когато хората започват своята трудова кариера, те правят мащабни заимствания; през зрелия период на своя живот имат възможност да върнат задълженията си, да спестяват; на пенсионна възраст изразходват направените спестявания. Т.е. заимстванията и спестяванията се неутрализират в рамките на икономическата ни активност и позволяват да се поддържа постоянно равнище на потребление. Затова и равнището на потребление според тях е по-подходящ показател в сравнение с дохода. Потреблението, с цената на заеми и кредити, е сравнително постоянна величина, докато доходите не са гарантирани.

Други изследователи признават, че неравенството действително може да нарасне, но в същото време утвърждават, че това е без значение, защото в резултат на устойчивия икономически растеж сегашното неравенство в сравнение с минали периоди има по-приемливи измерения, *„въпреки че неравенството се е увеличило, сега всички са значително по-добре“* (има се предвид период от около 30 години, 1979 – 2007, за САЩ) (Armour 2014). В същото време проблема с това утвърждение е, че за посочения период доходите на най-бедните и средната класа, в резултат на икономическия растеж, преливат към най-богатата прослойка на обществото. От гледна точка на изказаната по-горе позиция, че доходното неравенство е естествен процес и не застрашава икономическото благосъстояние в обществото, можем да отбележим все пак някои рискови и гранични стойности на неравенството, които могат наистина да поколебаят обществения мир и дори да разрушат икономическата система. В тази връзка ще припомним мнението на норвежкия социолог Йохан Галтунг относно факторите и предпоставките, които могат да доведат до това (Galtung 2004). Ще приведем само 2 от общо 15 противоречия или причини водещи, според него, до колапс на икономическата система: 1) противоречието между икономическия растеж и разпределението на богатата (все по-голяма концентрация на националното богатство в ръцете на малка група хора); 2) противоречието между финансовия и реалния сектор (угнетяването на реалния от финансовия). В настоящото изложение ще коментираме само първото противоречие с примери от нашата икономическа действителност

Прокламираните икономически реформи и програми много често обвързват темповете на икономически растеж с преодоляването на доходното неравенство. Предполага се търпение и упорит труд, и след *n* брой години, но във всеки случай много скоро, стандартът на живот у нас ще се изравни с други европейски икономики. Какви са фактите? Спомага ли икономическият растеж за намаляване на доходното неравенство, или напротив, икономическият растеж задълбочава доходното неравенство? Коя от двете тенденции „работи“ в наши условия ще установим на базата на анализа на коефициента на Джини като показател, характеризиращ доходното неравенство и БВП на човек от населението; като показател, характеризиращ икономическия растеж. Статистиката на разпределението предлага като обобщаващ показател на цялото разпределение да се използва едно число, а не каскада от разпределения (1%, 10%...) като коефициента на Джини, коефициентите на Тейл и

Аткинсон, вариация на логаритмите и др. (Цанов и др. 2012). Използваме коефициента на Джини като показател, исторически получил най-голямо приложение в националните статистики, както и за сравнения в международните изследвания. Като резултат получаваме следната тенденция за периода 2000 – 2020 г. (фиг. 9).



Фиг. 9. Доходно неравенство в България за периода 2000 – 2020 г.

Източник: НСИ, Евростат (Labour Force Survey, EU-SILC).

Анализираните променливи демонстрират изключително силна връзка помежду си (коефициент на корелация 0,92) и доказват нарастващо неравенство като следствие от реализирания икономически растеж. Очакванията относно разпределението на резултатите от икономическия растеж да обхване широки слоеве от населението не се оправдават поради концентрацията на производството в ограничени групи (елит). Именно за това предупреждават Д. Аджемоглу и Дж. Робинсън, като предполагат че, причината за доходното неравенство се крие в съществуващите институти и тяхната неспособност да гарантират справедливо (ефективно) функциониране на икономическата система. Те различават екстрактивни и инклузивни икономически и политически институти. Инклузивните институти налагат спазването на правата на собственост, „...създават условия за честна конкуренция и насърчават инвестирането в нови технологии и умения“, докато при екстрактивните институти „...малцинствата присвояват ресурсите от мнозинството, и не успяват да защитят правата на собственост или да осигурят стимули за икономическа активност“ (Аджемоглу и др. 2013). Проблемът е в системата и в правилата на играта. Ако държавата само наблюдава случващото се, резултатът ще бъде такъв или дори по-лош. Ако обществото прояви интерес и воля за по-справед-

лив достъп до ресурсите и разредоточаване на производството сред по-голям брой хора (средна класа), икономическата система би придобила по-голяма устойчивост и перспективи за развитие⁶.

В последно време сред изследователите набира популярност анализът на „елита“ и неговата роля за икономическото развитие. В изложението по-горе установихме, че конкуренцията води до концентрация и монополизация на много отрасли и дейности, а начело на тези дейности са ограничен кръг от хора – елит. От техните професионални и лични качества зависи не само икономическото положение на много хора. Съответства ли нашият елит на предизвикателството на времето и проблемите? Сравненията с минали исторически периоди, епохата на Възраждането например, с плеядата писатели, стихотворци, поборници не прибавят авторитет и респект към настоящия елит.

Заклучение

Предложената хипотеза в изследването, за възможната зависимост на доходното неравенство от концентрацията на производството у нас, в голяма степен се потвърждава от данните за икономическото ни развитие през разглеждания период. В параграф 1.1, съгласно данните от функционалното разпределение на доходите (труд/капитал), може да се направи изводът за достигнато равенство между доходите от труд и капитал. В параграф 1.2 обаче, другата гледна точка за разпределението на доходите по децилни групи, се разкрива противоположна картина. Малка група от обществото (1% – 10%) получава почти половината от доходите и тази тенденция се задълбочава през годините. Чисто икономическият подход, представен чрез функционалното разпределение на доходите, внася успокоение сред изследователите, като ни убеждава в безпроблемния характер на доходното неравенство. Децилните групи обаче ни дават възможност да сравним едни и същи групи през различни времеви отрязъци и да направим неравенствата видими и съпоставими. Тези резултати не означават, че първият подход трябва да се пренебрегне или да се избягва. Той има своите предимства и носи специфична информация, която може да е полезна за изследователите в зависимост от поставените цели и задачи.

Получените резултати може да се дължат и на много други фактори и причини, но фактите свидетелстват за липса на решителна държавна намеса, при което се допуска акумулиране на ресурсите и богатата на обществото в елитни групи. Проблемът се задълбочава и по причина на изнасянето на

тези натрупани активи в офшорни зони и други задгранични институции, като тази практика допълнително отлага решаването на проблема с неравенството в доходите. С други думи проблемът с неравенството не е изключително икономически, а по-скоро институционален. И като всяка институция, която има ръкотворен характер, така и пазарната система може да бъде приведена в състояние на равновесие, съчетавайки личния интерес с общественото начало благодарение на правилното разбиране на процесите, които протичат в нея.

Бележки

1. Това предполага използването на възможностите на институционалната теория, нейните специфични категории и подходи, които предоставят допълнителни алтернативни възможности за оценка на икономическите процеси и явления. В същото време в изложението и анализа авторът се опира на традиционната неокласическа икономическа теория, като институционалните концепции и категории са допълнение.
2. Например ако петата квинтилна група от домакинствата (20%) получава 50% от доходите в страната, може да остане в сянка ролята на 1% най-богати, които от тези 50% владеят 30%.
3. 1% от населението, според данните от последното преброяване, съответства на 65 000 човека.
4. Националният доход преди облагане с данъци е сумата от всички потоци от лични доходи преди облагане с данъци, натрупани от собствениците на производствените фактори, труд и капитал, преди да се вземе предвид участието на данъчната/трансферната система, но след като се вземе предвид действието на пенсионна система. Основната разлика между личния факторен доход и дохода преди облагане с данъци е третирането на пенсиите, които се отчитат на база вноски по факторен доход и на база на разпределение по доход преди облагане с данъци. Населението се състои от лица над 20-годишна възраст. Основната единица е индивидът (а не домакинството). Национален доход преди облагане с данъци = трудови доходи преди облагане с данъци + капиталов доход преди облагане с данъци. БВП е индекс на физическия обем (предходната година е равна на 100).
5. Vitali, S. Glattfelder, J. Battiston, S. The Network of Global Corporate Control, 2011, с. 33.
6. В Япония близо 90% от населението се самоопределя като средна класа. Затова една партия с малки прекъсвания управлява страната от Втората световна война до днес.

Използвана литература

Аджемоглу, Д. Робинсън, Д. (2013) *Защо нациите се провалят*. София: Изток – Запад. (Ajemoglu, D. Robinson, D. (2013) *Zashto natsiite se provalyat*. Sofiya: Iztok – Zapad).

Господинов, К. (2009) *Ентропийни рамки на икономическите системи*. Варна: Стено. (Gospodinov, K. (2009) *Entropiini ramki na ikonomicheskite sistemi*. Varna: Steno).

Корнай, Я. (1996) *Социалистическата система*. София: М. Дринов. (Kornaï, Y. (1996) *Sotsialisticheskata sistema*. Sofiya: M. Drinov).

Миланович, Б. (2020) *Само капитализъм. Бъдещето на системата, която управлява света*. София: Изток – Запад. (Milanovich, B. (2020) *Samo kapitalizam. Badeshteto na sistemata koyato upravlyava sveta*. Sofiya: Iztok – Zapad).

Смит, А. (2010) *Богатството на народите*. София: Рата. (Smit, A. (2010) *Bogatstvoto na narodite*. Sofiya: Rata).

Стоянов, А. (2015) *Социологическият анализ на икономическите неравенства: проблеми на методологията*. // *ReserchGate*, № 2, с. 281 – 323. https://www.researchgate.net/publication/331648177_sociologiceskiat_analiz_na_ikonomicheskite_neravenstva_problemi_na_metodologiyata (Stoyanov, A. (2015) *Sotsiologicheskiyat analiz na ikonomicheskite neravenstva: problemi na metodologiyata*. // *ReserchGate*, № 2, pp. 281 - 323).

Тодоров, А. (2015) *Икономическата концентрация на най-големите бъл- гарски фирми (2006 – 2014)*. // *Развитието на българската икономика – 25 го- дини между очакванията и реалностите*. Свищов: Д. А. Ценов. https://www.researchgate.net/publication/331471575_Ikonomicheskata_koncentraciya_na_naj-golemite_blgarski_firmi_2006-2014_g (Todorov, A. (2015) *Ikonomicheskata kontsentratsiya na nai-golemite bulgarski firmi (2006 – 2014)*. // *Razvitiето na bulgarskata ikonomika – 25 godini mezhdu ochakvaniyata i realnostite*. Svishtov: D. A. Tsenov).

Цветков, С. (2020) *Статистическо оценяване на подходното неравенство на населението*. // *Статистика*, №2, с. 39. (Tsvetkov, S. (2020) *Statisticheskoto otsenyavane na podokhodnoto neravenstvo na naselenieto*. // *Statistika*, №2, pp. 39.

Armour, P. (2014) *How the Top’s Share of Income Changes with Comprehensive Measurements*. // *Income Inequality in America: Fact and Fiction* (Edited by Diana Furchtgott-Roth), ch.3, p. 8

Atkinson, A. B., Bourguignon, F. (2015) *Introduction: Income Distribution*

Today. // Handbook of Income Distribution, Vol. 2A-2B, Boston: Elsevier/North-Holland,.

Bikker, J., Haaf, K. (2002) Measures of Competition and Concentration in the Banking Industry: a Review of the Literature. // Economic & Financial Modelling. Summer, pp. 53 - 98.

Galbraith, J. (1997) The good society: The human agenda. HMH.

Galtung, J. (2004) On the Coming Decline and Fall of the US Empire. // TFF associate, January 28.

Goldthorpe, J. (2010) Analysing Social Inequality: A Critique of Two Recent Contributions from Economics and Epidemiology. // European Sociological Review, Vol. 26, pp.731 - 744.

Hassett, K., Aparna, M. (2012) A New Measure of Consumption Inequality. // AEI Economic Studies, № 2, pp. v.

Lerner, A. (1934) Review of Economic Studies, 1. pp. 157-175

Mankiw, G. (2013) Defending the One Percent. // Journal of Economic Perspectives, Vol. 27, № 3, pp. 21 - 34.

Milanovic, B. (2016) Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization. Cambridge: Harvard University Press.

Pickett, K., Wilkinson, R. (2010) The Spirit Level: Why Equality Is Better for Everyone. London: Penguin.

Piketty, T. (2014a) Capital in the twenty-first century. Harvard University Press, p. 246.

Piketty, T. (2014b) Capital in the twenty-first century. Harvard University Press, p. 571.

Piketty, T. (2014c) Capital in the twenty-first century. Harvard University Press, p. 331.

Pisanie, J. (2013) Concentration measures as an element in testing the structure-conduct-performance paradigm. ERSA working paper 345, April.

Say, J. (2001) A treatise on Political Economy. Batoche Books, p. 32. Stiglitz,

J. (2013) The Price of Inequality: How Today's Divided Society

Endangers our Future. New York: W. W. Norton & Company.

Selby, A. (2017) Timed toilet breaks, impossible targets and workers falling asleep on feet: Brutal life working in Amazon warehouse - Mirror Online, Nov. 25.

Stiglitz, J. E. (2012) The Price of Inequality: How Today's Divided Society

Endangers Our Future. New York: W.W. Norton & Company.

Stiglitz, J. E. (2013) *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers our Future*. New York: W. W. Norton & Company.

Tzanov, V., Bogdanov, B. (2012) Evolution of inequality as a challenge to social policy. // *Statistics*, № 3 - 4, pp. 45 - 78.

Vitali, S. Glattfelder, J. Battiston, S. (2011) The network of global corporate control. V 6, issue 10, e 25995. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0025995>

Watson, W. (2015) *The Inequality Trap: Fighting Capitalism Instead of Poverty*. Toronto: University of Toronto Press.

ДОХОДНО НЕРАВЕНСТВО И ИНСТИТУЦИИ

доц. д-р Калин Господинов

Резюме

Предмет на настоящото изследване е неравенството на доходите в България от гледна точка на институционалната теория. Прави се опит да се открият причините и последствията от неравенството за икономическото развитие от позициите на този подход, който е в много аспекти алтернативен на тезите на неокласическото направление. Авторът предполага наличие на следната логическа връзка, която определя структурата на изследването: конкуренция, концентрация, неравенство. Естественото развитие на пазарната икономика води до концентрация на производството и активите в ръцете на все по-малко хора, което от своя страна формира малцинства, елитни общности. В това отношение мнението на автора е съзвучно с позицията на Т. Пикети, който предполага, че неравенството е естествено следствие от развитието на пазарната икономика. Съществен принос в прилагането на институционалния подход в тази област имат и Д. Аджемоглу, Бр. Миланович и други, чиито мнения ние привеждаме по един или друг повод.

Ключови думи: доходно неравенство, концентрация, институции

INCOME INEQUALITY AND INSTITUTIONS

Assoc. Prof. Kalin Gospodinov, PhD

Abstract

The subject of the present study is the income inequality in Bulgaria from the point of view of the institutional theory. An attempt is made to find the causes and consequences of inequality for economic development from the standpoint of this approach, which is in many respects alternative to the theses of the neoclassical trend. The author assumes the existence of the following logical connection that determines the structure of the study: competition, concentration, inequality. The natural development of the market economy leads to the concentration of production and assets in the hands of fewer and fewer people, which in turn forms minorities, elite communities. In this respect, the author's opinion is in line with the position of T. Picketti, who suggests that inequality is a natural consequence of the development of the market economy. D. Adjemoglu, B. Milanovic and others, whose opinions we cite on one occasion or another.

Key words: income inequality, concentration, institutions

Съдържание

Въведение	161
Глава първа. Неравенство в доходите	
като социално-икономически проблем.....	163
1.1. Същност на доходното неравенство	163
1.2. Количествена оценка на неравенството в доходите	169
Глава втора. Конкуренция и концентрация, доходно неравенство	175
2.1. Конкуренция и монополна влас	175
2.2. Рискове пред националната икономика	
от доходното неравенство.....	181
Заклучение.....	184
Бележки.....	185
Използвана литература.....	186
Резюме на български език	189
Резюме на английски език.....	189