

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЯТ АНАЛИЗ НА ИКОНОМИЧЕСКИТЕ НЕРАВЕНСТВА: ПРОБЛЕМИ НА МЕТОДОЛОГИЯТА

Александър Стоянов¹

Въведение

От теоретична гледна точка икономическите неравенства са една от важните в последните 10 – 15 години теми на обсъждане в социалните науки. Социологическият анализ на този проблем, за съжаление, е относително фрагментарен както в методологическо, така и в емпирично отношение. Водещи за момента са разработките на проблема от гледна точка на икономическите науки и най-вече, като се използват подходите и методите, разработвани в контекста на иконометрията. Формираният се дисбаланс често води до това, че същността на икономическото неравенство се свежда до методите за неговото измерване. Налице са значими натрупвания в областта на данните и методите за измерване и видим дефицит в начина на интерпретация, теоретичното осмисляне на проблема „икономически неравенства“. По-конкретният въпрос, на който се търси отговор, е за това какви аспекти на икономическите неравенства се измерват и оценяват на основата на съществуващите методи и каква методология и методи са необходими за един пълноценен социологически анализ на икономическите неравенства.

Макар по принцип никой изследовател да не твърди, че икономическото неравенство е тъждествено на доходното неравенство, в повечето случаи доходните неравенства се възприемат като основното най-близко средство (прокси) за анализ на икономическите неравенства². Исторически икономическите неравенства стават обект на интензивен количествен анализ и интерпретация с предложения от К. Джини инструмент³, отчитащ неравномерното разпределение на доходите в една популация от гледна точка на нейната близост или отдалеченост от идеално равномерно разпределение (когато всички индивиди получават еднакви доходи). Главен обект на анализ в икономическия и иконометричния анализ става доходната диференциация и респективно степента, в която съществуващите метрики отразяват нейната форма и структура.

¹ Александър Стоянов е доктор, главен асистент, в кат. „Икономическа социология“ на УНСС, сл. тел.: 81-95-437, e-mail stoyanov.alex@unwe.bg

² Виж: D. Champernowne and F. Cowell. *Economic Inequality and Income Distribution* (Cambridge University Press, 1998).

³ По-подробно за историята на разработките на Корrado Джини виж: A. Forcina and M.G. Giovanni. *Early Gini's Contributions to Inequality Measurement and Statistical Inference. Electronic Journal of Probability and Statistics* 1, no. 1 2005.

Макар на пръв поглед подобна теза да изглежда логична, в повечето разработки по проблемите на икономическото неравенство тя реално не се прилага. По-скоро се прилага „правилото“, че наличието на различия между актьорите (например в получаваните доходи) изразява факта на неравенство между тях. В този смисъл терминът „различие“ практически се интерпретира като „неравенство“. Поради тази причина социологическият анализ на икономическите неравенства не надхвърля и не надгражда методологията и метриката на икономическия и иконометричния анализ, а се свежда до социологически коментар на иконометрични данни. Ако се следва установената до момента практика, социологическият анализ на икономическите неравенства не би бил достигнал до по-различни по форма и съдържание изводи от икономическия и/или иконометричния анализ на икономическите различия. По подобен начин различията в образователното равнище непосредствено се обозначават като образователно неравенство, в здравословното състояние като здравно неравенство. Този дефицит най-ясно личи при интерпретацията на йерархии и неравенства, които произтичат от природно предпоставени диференциращи фактори като раса и пол. Това, че мъжете и жените са различни, не ги прави автоматично неравни. Тяхното неравенство се описва със средства, които са различни от показателите, характеризиращи тяхната диференциация (различност). Макар интуитивно да е ясно, че много различия произвеждат неравенства, прилагането на социологическия подход към различията (диференциацията) предполага **преход на анализа от един към друг тип отношения.**

Социална и икономическа диференциация

Икономическата диференциация е частен случай на по-общото понятие „социална диференциация“. Процесът на формиране на различия на основата на постоянна диверсификация и диференциация на дейностите и функциите е фундаментален за конструкцията на обществото принцип¹. В теорията за неравенствата диференциацията изразява „хоризонталното“, качествено многообразие на социалния свят. Принципно всяка диференциация е предпоставка за образуване на социални йерархии и в този смисъл тя стои в основата на всички стратификационни и класови деления в обществото². За да се говори за неравенство, винаги е необходимо да се поясни каква е формата и структурата на диференциацията, която стои зад него.

Връзката между диференциация и йерархия е от особен тип. Диференциацията по принцип насочва към многообразието от качествени различия, към предметното многообразие на социалния свят. Йерархията и неравенствата са

¹ N. Bechmann, G., Stehr. The Legacy of Niklas Luhmann. *Society*, no. February (2002): 67–75.

² R. Laumann, E., Siegel, P., Hodge, ed. *The Logic of Social Hierarchies*. (Chicago: Markam publishing company, 1970), с. 1 – 3

свързани с вертикална подредба на това многообразие. Понякога разликата между тези два аспекта е „тънка“, абстрактна и в определена степен трудно уловима, но в общия случай говорим за това, че от една страна, социалните обекти са различни, а от друга, че те са **различно ценени** (имат различна социална стойност).

Фактът, че говорим за **ценност** и **различия в ценността** обикновено се възприема и интерпретира (най-общо казано) по два различни начина – обективен и субективен. В субективната интерпретация ценността се приема като продукт на дейността оценяване и в този смисъл ценността е субективната оценка, която даден обект получава в зависимост от прилаганите и избраните от оценяващия субект критерии. Макар подобен тип оценки да са важни, те не се приемат като обективно отражение на действителността, а по-скоро като система от емоционално-когнитивно оцветени субективни представи. Обективната интерпретация на ценността винаги се стреми да открие обективни критерии за нейното измерване – такива, които не зависят от оценяващите субекти. Проблемите на интерпретацията на ценността в социологическия анализ до момента са далеч от яснотата на икономическите интерпретации например на цената – докато цената на дадена стока е нещо, което може да се възприема като факт, социалната ценност (статус) на даден индивид, професия и пр. се възприемат като „размито множество“, т.е. по-скоро оценка в субективния смисъл на това понятие¹. По-внимателният поглед върху връзката на обективистките и субективистките интерпретации на ценността и оценките би показал, че цените и парите (в икономически смисъл) съдържат не по-малко (по форма и съдържание) субективни по естеството си оценки. Всяка цена е оценка (резултат от оценяване) и в този смисъл това, че говорим за нея като за нещо обективно, отразява обстоятелството, че в крайна сметка цените се стремят към определено средно равнище. Последното е резултат от договаряне в едно безкрайно множество индивидуални транзакции. Цената на парите е резултат от действията на правителствата и централните банки, цените на дълговите инструменти се влияят от огромно множество фактори, в това число слухове, клюки, оценки на рейтингови агенции, изказвания на политици, паника и т.н. Социалните механизми на тези взаимодействия могат сравнително лесно да се

¹ Пример в това отношение е дискусията за същността на престижа. Според Хоуп (Норе, К. А. *Liberal Theory of Prestige. American Journal of Sociology* 87, no. 5 (1982): 1011–1031.) престижът като израз на представата на Вебер за статус, отразява социалната оценка на положението на даден социален обект (индивид, професия и пр.) в обществото. Интерпретацията на неговото съдържание (това, което стои зад него) обаче е силно разклонена в няколко групи виждания: 1) че престижът (статусът) има свое собствено съдържание; 2) че престижът (статусът) е обобщение на останалите елементи на стратификацията, като доходи, образование, власт и пр.; 3) че престижът (статусът) е особен тип тривиализирана субективна оценка за социалната привлекателност на определени социални обекти. Т.е. винаги за някакво измерение на ценността се търси друго съдържание, което изразява, или ако няма такова, неговият статут е тривиална/нетривиална „субективна оценка“. Подобни разсъждения прави и Вегенер (Wegener, B. *Concepts and Measurement of Prestige. Annual review of Sociology* (1992): 253–280., с. 255) в своя анализ на съвременното състояние на теорията за престижа.

обяснят, като се използва предложението от Дж. Колман модел за същността и етапите на формиране на устойчиви социални конструкции на поведение и взаимодействие по обективно-субективните аспекти на ценността на социалните обекти¹. Преминавайки през условно обособените три фази на взаимодействие, оценката на всяка ценност (нещо, ресурс) се превръща в цена (система от цени), т.е. получава относително постоянни разменни отношения с повечето останали ценности/ресурси.

Системата от отношения, дефинирани чрез диференциацията, е сложна и поради това изисква отбелязването на няколко по-важни момента:

Терминът отношение е широко използван в общественото познание за обозначаване както на обективното положение на индивидите и групите в обществения процес, така и за изясняване на субективните нагласи на актьорите един спрямо друг и/или нагласата им към дадено явление или процес. Дефиницията на термина отношение, която се използва в настоящата работа, изхожда от отношението като отражение на обективното положение на актьорите в обществения процес и има съществено значение за начина, по който се изяснява същността на икономическите неравенства:

Първо, отношенията характеризират формите на взаимното съотносително определяне на нещата в процеса на техните взаимодействия. Те са начин да се характеризират (определят) самите неща. В общественото познание отношението е термин, описващ обективното съотнасяне на актьорите в дадено взаимодействие.

Второ, отношението е термин, с който се обозначава и взаимната зависимост в определенията (характеристиките) на актьорите, т.е. обстоятелството, че те не представляват нищо извън процеса на своите взаимодействия с другите (средата). Взаимната зависимост е предпоставена от това, че няма отношение (определение), което да включва по-малко от две страни.

Трето, тъй като отношенията дефинират актьорите, те са **на** актьорите, а не **между** актьорите. Обособяването на отношенията от актьорите е начин да се отрази относителната устойчивост и повторемост на взаимодействията, изграждащи обществения процес. По този начин всъщност се показва законо-

¹ Coleman, J. *Foundations of Social Theory*. (Cambridge, New York, etc.: Harvard University Press, 1994), с. 45 – 65. Според Колман всяко социално взаимодействие е обмен на ресурси между актьорите, в което всеки от участниците разменя ресурси, които притежава, срещу ресурси, които не притежава, но са му необходими. Ресурсите обхващат всички елементи на социалния свят – от материални ресурси и пари до контрол върху собственото поведение, контрол върху поведението на „релевантните други“ или контрол върху изхода от събития. Например заплахата с пистолет е обмен на ресурса „контрол върху собственото поведение“ срещу някакъв друг ресурс (например парите на заплашваното лице). В качеството си на обмен на ресурси всяко социално взаимодействие преминава през няколко етапа: 1) първоначална реализация на обмена (при която протича договаряне между относителна цена на ресурсите, които разменят); 2) поведенческа връзка (това са случаите, в които социалното взаимодействие се повтаря и вече се основава на договореностите, постигнати при първоначалното взаимодействие); 3) структурна връзка (получава се при многократно повтаряне на взаимодействието, при което постигнатите в етап 1 и 2 договорености се превръщат във „фиксирана система от цени“, т.е. съотношения на обмен между различните ресурси.

мерният им характер и относителната им независимост от участието на даден конкретен индивид в тяхната реализация.

Разделянето на отношенията от актьорите създава възможност да се изградят множество виртуални разреза на обществения процес: **Предметни отношения** са онези, които се основават на предметните особености на дейностите и респективно дефинират участниците в тях на основата на предметни по естеството си свойства на дейността и нейните продукти. **Обществените отношения** са такъв тип дефиниции, които описват социалните механизми на взаимодействията на актьорите, т.е. обществените механизми на реализация на предметното съдържание. Съдържанието на социалния обмен (чиято форма са обществените отношения) може да се опише чрез концептуалната схема на Колман, която обхваща понятията актьори, ресурси, интереси и контрол¹. Актьорите по принцип са хора или колективни субекти (съвкупност от актьори, които се явяват на социалната сцена като едно единно цяло). Ресурсите се дефинират пределно широко като неща, от които актьорите се нуждаят, за да се възпроизвеждат в предметен и обществен смисъл. Понятието ресурс обхваща практически целия социален свят. Взаимоотношенията между хората и ресурсите бива от два основни вида – интерес и контрол. Контрол е налице тогава, когато даден актьор ефективно притежава даден ресурс, т.е. може да взема решения относно неговата употреба. Интерес е налице тогава, когато ресурсът не се притежава, но е необходим (за възпроизводство) на актьора. Както може да се предположи, интересът към ресурсите на другите стои в основата на размяната: Всеки актьор търси да получи ресурси, от които има интерес, като предоставя за размяна ресурси, върху които има контрол. От друга страна, социалният свят е възможен единствено тогава, когато никой актьор не е „самодостатъчен“, т.е. неговото собствено възпроизводство е пряко свързано с участието му в социалния обмен. Принципът, регулиращ обмена, се свежда до това, че всеки актьор се стреми да максимизира интереса си при всяка разменна сделка. В хода на всяка сделка актьорът използва **всички ресурси**, с които разполага. В този смисъл актьори, които контролират повече ресурси извън предмета на конкретната размяна, са в състояние да постигнат по-изгодни условия на размяната. Съвкупността от разменни сделки е **оптимална**, ако в началото и края на всеки разменен цикъл ресурсите се оказват равни или са се увеличили или намалели пропорционално (никой от актьорите не е ошетен). Принципът за използване на всички ресурси в дадена ситуация на обмен (размяна), независимо от нейната конкретна цел и предмет, показва, че размяната изявява транзитивността на взаимно обвързаните определения на актьорите (техните отношения), т.е. **възможността статусът в една система от отношения да се използва като ресурс и да се разменя за статусите в други системи от отношения**.

Дефинирането на актьорите чрез съвкупност от обществени определения лежи в основата на тяхната обществена диференциация. Говорим за диференциация, тъй като отношенията (всяка двойка определения) първично дефинират

¹ Ibid., Глави 1 – 4.

актьорите като различни т.нар. „виртуални актьори“, т.е. актьори, дефинирани единствено на основата на определен тип отношения. Този тип диференциация следва описания вече общ модел (обособяване на дейности, специализация на хора, закрепване на хора и формиране на идентичност). Във връзка с икономическите отношения могат да се обособят следните фази/аспекти на икономическа диференциация:

Таблица 1. Аспекти на икономическата диференциация

Обособяване на дейности и функции	- Разделяне на общественния производствен процес на обособени фази (производство, разпределение, размяна, потребление) - Разделяне на труда от средствата за производство - Разделяне и обособяване на икономическия оборот на специфични дейности и сфери: управление на инвестициите, финансови взаимоотношения, продажби, управление на производството
Специализация на хора	- Специализация на хора, свързани с основните елементи на производствения процес (капитал, труд, поземлена собственост) и основните икономически дейности по фази на производствения процес (управление на производството, инвестиции, финанси, търговия и пр.)
Закрепване	- Трайно обвързване на групи хора с елементите на производствения процес (на основата на отношенията на собственост) - Трайно обвързване на групи хора с дейностите в различните фази на производствения процес на основата на разделението на труда и собствеността
Формиране на идентичност	Формиране на специфична идентичност на различните виртуални икономически фигури и професионални групи

Субектни и обектни отношения

Делението на отношенията на субектни и обектни изразява два принципни аспекта на взаимодействията и респ. два начина за генериране на определенията на актьорите. Обектните отношения показват по какъв начин актьорите се разпореждат с ресурсите, чийто обмен изгражда предметната и обществена структура на всяко взаимодействие. Това са определения на актьорите по отношение на процеса (ресурсите и дейността) и показват начина на участие на актьорите в дейността и респ. различния им принос в крайния резултат от дейността. Чрез въвеждането на виртуалната икономическа фигура на капиталиста се изобразява не неговото възпроизводство като актьор, а възпроизводството на капитала. В този смисъл възпроизводството на капиталиста като реален индивид е само момент от възпроизводството на капитала. Съответно

на тази определеност се дефинират и икономическите интереси и поведение на капиталиста като икономическа фигура.

Обратно на обектното дефиниране може да се мисли и за отношения, при които дефинициите са фокусирани върху възпроизводството на актьорите като пълноценни, реални социални същества. При този тип съотнасяне обществените процеси са „средство“ за възпроизводството на актьорите (за разлика от обектните определения, при които актьорите са средство за възпроизводство на процесите). Субектните отношения показват по какъв начин обектните определения на участниците в даден процес стават определения на актьорите. В този смисъл субектните отношения придобиват цялостен, интегрален характер. В контекста на субектните определения поведението на актьорите се дефинира от всички техни „частни“ обектни отношения взети заедно. При този тип съотнасяне възниква въпросът за съдържанието на субектните отношения. Очевидно това съдържание не е свързано с качествената специфика на обектните определения, в които са положени актьорите, а със степента, в която тези обектни определения дават възможност на актьорите да възпроизвеждат себе си. Ако използваме вече въведената терминология на Колман, индивидуалното възпроизводство на всеки актьор зависи от ресурсите (всички видове), с които той разполага, и от възможността му да използва тези ресурси в социалния обмен. При обмена се разменят само определени ресурси, но в договарянето на разменното отношение между актьорите участват всички ресурси на всяка от страните. Разнотипните по своя характер ресурси на всеки актьор участват в едно и също действие и в този смисъл от значение за изхода от това действие е единствено количеството на разнородните ресурси. В този именно смисъл можем да кажем, **че количеството ресурси, които контролира даден актьор, определя равнището, на което той възпроизвежда себе си.** Поради това относителната тежест (потенциал) на актьорите един спрямо друг може да бъде еднаква или различна, а актьорите по силата на това да бъдат равни или неравни. От гледна точка на неравенството бихме могли да имаме няколко принципни ситуации на обмен:

- Равностоеен обмен. Актьорите разполагат с равно количество ресурси (от различен тип) и ги обменят равностойно. След обмена всеки разполага отново с равно количество ресурси (с колкото е разполагал преди обмена).
- Оптимален обмен. Актьорите разполагат с различно количество ресурси (от различен тип) и ги обменят равностойно. След обмена всеки разполага отново с различно количество ресурси, но относителната разлика помежду им остава непроменена.
- Асиметричен обмен. Актьорите разполагат с различно количество ресурси (от различен тип) и ги обменят неравностойно. След обмена всеки разполага отново с различно количество ресурси, но едната страна е променила относителното количество, с които е разполагала преди обмена¹.

¹ Неравноценност е налице тогава, когато ресурсите на един актьор му позволяват да реализира обмен, който е неоптимален, а асиметричен. Според Колман реализацията

Субектните определения са резултат от взаимното съотнасяне на актьорите на основата на обектните им определения и „констатира“ различната им обществена ценност. Последната е налице тогава, когато се съотнася начина на участие на актьорите в общественния процес на основата на техните обектни определения. В субектен смисъл актьорите могат да бъдат *равни или неравни*, т.е. да имат еднаква или различна обществена ценност. В обектен смисъл актьорите могат да бъдат *еднакви или различни* в зависимост от тяхната специфична роля и принос, т.е. това дали участват в даден процес по еднакъв, или различен начин.

Ако се вземе предвид възможността за относително обособяване на отношенията от актьорите, то за обектните отношения следва, че те са по-скоро определения на формите на дейността, които се придобиват от актьорите, когато те участват в дадено взаимодействие. На свой ред субектните отношения са **форми на неравенството** на субектите, които те придобиват, когато встъпват (усвояват) в определени обектни определения. Или ако използваме общоприетата терминология, обектни са икономическите, правните, политическите, етическите, ценностните и пр. отношения, докато субектни са отношенията на неравенство. Обектните различия в позиционирането на актьорите най-често водят до субектни отношения на неравенство. От гледна точка на начина, по който се дефинират актьорите, от една страна, и от друга, съвкупността от различия и неравенства между тях, казаното може да се обобщи в следната таблица:

Таблица 2. Социални различия и социални неравенства

Социална диференциация (различия)	Социална йерархия (неравенство)
1	2
Резултат от обществената диференциация е формирането на обособени групи актьори. Всяка група притежава специфична идентичност и съответна на това обектна позиция.	Всяка група притежава специфична комбинация и количество ресурси. Групите, контролиращи повече или по-големи ресурси, могат да придобиват относително предимство при размяната на ресурси и да се възпроизвеждат оптимално или асиметрично. Различното количество ресурси, притежавани от групите, води до неравенство в относителната им ценност. Субектният (социалният) статус изразява количествените параметри на <i>относителната социална ценност</i> на групите и актьорите

на асиметричен обмен променя по същество системата на неравенство в обществото и създава потенциал за социални напрежения и конфликти.

Продължение

1	2
Специфични видове обектна диференциация	
Всеки специфичен вид обектна диференциация се основава на специфични обектни отношения (икономически, политически и пр.)	
Обектни позиции Изразяват групи актьори, дефинирани като виртуални субекти на определен тип отношения.	Субектни статуси (неравенство) Ранжират обектните позиции на основата на специфичното количество ресурси, с които се разпорежда всеки виртуален субект. Всяка обектна позиция придобива място в йерархията на социалния статус.
Икономическа диференциация Води до формиране на система от икономически позиции. Всяка икономическа позиция е резултат от обособяването и закрепването на икономическите дейности в съответен виртуален икономически субект. Типични икономически позиции са: собственик, управител, наемен служител, регулаторни органи на държавата, други актьори, които имат отношение към регулирането на производствения процес (профсъюзи, природозащитни организации, организации за защита на човешки права и пр.)	Икономическо неравенство Изразява неравенството на икономическите позиции на основата на ресурсите, контролирани от тях. Всяка икономическа позиция има свой принос във формирането на социалния статус на актьорите.

От гледна точка на социологическия анализ икономическият и иконометричният подход към икономическите неравенства са важни с това, че характеризират **формата и структурата на икономическа диференциация** на участниците в икономическият процес (актьорите). В очертания смисъл иконометричният анализ на подходящите различия е предметна **предпоставка** за социологическият анализ на подходящите неравенства – изследване на отношенията на неравенство, възникващи между актьори с различни доходи, отношение на йерархически подредени хора и групи, произтичащи от различията в техните доходи.

Прилагането на подобен подход означава, че под икономическо неравенство следва да се разбират статусните различия (дистанции) между индивидите във връзка с участието им в икономическия процес, а не различията например в получаваните от тях доходи или притежаваните от тях икономически активи. В този смисъл статусните различия изразяват неравенство (вертикално, йерархично подреждане на актьорите), а различията в резултатите или предпоставките на икономическия процес (доходи, икономически активи и др.) изразяват различни форми на икономическа диференциация (хоризонтално подреждане). Поради това класическите измерители на хетерогенността на доходите (коэффициенти на Джини, Тейл и др.) измерват не равнището на икономическо неравенство, а равнището на икономическа диференциация. От такава гледна точка основните въпроси, които се подлагат на изследване при социологическия анализ на икономическите неравенства, могат да се обобщят както следва:

Таблица 3. Икономическа диференциация и икономически неравенства

Икономически различия (диференциация)	Икономически неравенства
Изразяват процеси на икономическа диференциация	Изразяват процеси на социално йерархизиране
Измерват се чрез оценка на степента на хетерогенност на предпоставките и резултатите на икономическия процес	Измерват се чрез оценка на статусните дистанции между основните (икономически дефинирани) социални класи
Имат обектно съдържание	Имат субектно съдържание
Локализирани са в системата на обектните отношения: икономически, политически, правни и др.	Локализирани са в системата на субектните отношения: социални отношения

Измерване на икономическата диференциация

Основна цел на анализа на икономическата диференциация е характеризиране на подоходното разпределение¹. От статистическа гледна точка подобна характеристика изглежда до голяма степен безпроблемна поради наличието на установени методики и дългогодишна практика. Въпреки това, във връзка с количественото характеризиране на подоходното разпределение Ф. Коул

¹ Следва специално да се отбележи, че повечето иконометрични анализи се основават на подоходното разпределение или на такава негова модификация, която в крайна сметка да „създаде“ съвкупност от индивиди (домакинства) с различен подоходен статус. Липсата на подоходно разпределение прави повечето иконометрични методи неприложими.

отбелязва, че са налице значително количество проблеми¹. Статистическите измерители са конструирани да измерват „чистото“ количествено различие. Измерването на неравенството обаче е нещо по-различно (дори когато то се разглежда в иконометричния му смисъл), тъй като самата концепция произтича от понятието за равенство, което не е математическа, а социална концепция. Съдържателната интерпретация на стандарта за равенство може на свой ред да бъде многопосочна: 1) пълно равенство (всички индивиди са равни); 2) степен на отдалеченост от дефиниран по определен начин социален минимум; 3) степен на различие между социални и/или професионални групи, осигуряваща предпоставки да се намали социалната мобилност; 4) икономическо изключване, т.е. възможност да се намали или премахне усещането за изключеност от обществото на основата на доходите; 5) дялове в подходното разпределение, т.е. стремеж да се промени делът в доходите на дадена група в неравностойно положение; 6) „сваляне на тавана“ – намаляване на дела в подходното разпределение на най-заможните социални групи; 7) противодействие на „кристализацията на доходите“ – намаляване на степента на обвързване на доходите с определен образователен, политически или друг статус; 8) прилагане на външни критерии (когато дадена нация си постави за цел в областта на неравенството да бъде „сравнима“ с друга нация).

Основната задача на анализа на подходното разпределение е изследването на неговата динамика и факторите, обуславящи тези изменения. Натрупаната съвкупност от анализи (в продължение на няколко десетилетия) показва, че общата форма на разпределението на доходите в различни държави е доста сходна въпреки различните степени на икономическото им развитие. От статистическа гледна точка това е едно изтеглено вдясно разпределение с умерен ексцес. Равнището на асиметрия и ексцес варират и отразяват както общото равнище на доходите, така и степента на неравномерност в тяхното разпределение. Изборът на метод за характеризирание на диференциацията в разпределението на доходите се обуславя от способността на всеки метод да изпълни няколко съществени условия²: 1) измерителят на неравномерността да варира в *предварително определени граници* (напр. както е при коефициента на Джини); 2) стойността на измерителя *да не се променя, ако доходите на всички реципиенти се увеличат с еднакъв процент*; 3) измерителят би следвало да *отразява трансферите на доходи от богати към бедни*, като отчита такъв трансфер като намаляване на неравномерността.

Сред по-известните и по-широко разпространените методи за измерване и анализ на подходните различия (неравенства) са³: коефициентът на Джини,

¹ Cowell, F., *Measuring Inequality*. LSE Perspectives in Economic Analysis (London, 2008), p. 1-2.

² Campano F. and D. Salvatore, *Income Distribution* (New York: Oxford University Press, 2006).

³ Различните измерители на неравномерността (неравенството) в разпределението на доходите са обстойно анализирани в иконометричната литература. Виж напр.: De Maio,

коэффициентът на вариация (CV), GE индексът (Generalized entropy index), индексът на Тейл (Theil), перцентилните отношения (децилни, квартилни, квинтилни и др.), коэффициент на Аткинсън. Други, по-рядко използвани методи са индексът на Робун Худ, измерителят на бедността на Сен, индексът на Хувър и др. Независимо от значителното многообразие на измерители на неравномерността в разпределението на доходите, изследователската практика показва, че най-често използвани са коефициентите на Джини и Тейл, както и различни варианти на децилните отношения. Повечето международни организации (ООН, Световната банка, МВФ, ОИСР и др.) и статистически институти представят данните за подоходното неравенство чрез коефициента на Джини.

Основен проблем при повечето анализи е не толкова методът на измерване, а по-скоро измерваното явление в две от неговите най-съществени измерения: **концепцията за доход** и определянето на **реципиента на дохода** (индивид, семейство, домакинство). Възприемането на едно или друго решение в това отношение определя до голяма степен специфичния вид диференциация, която се измерва. Един сравнително кратък и вероятно непълен списък на вариациите в дефиницията за доход би могъл да обхване следните обстоятелства:

- В повечето домакинства и семейства е налице процес на вътрешно преразпределение на получените доходи.
- Често срещано явление е преразпределение (трансфер) на доходи (парични или в натура) между семейства и домакинства.
- В повечето случаи в рамките на семейството или домакинството е налице съвместно ползване на много блага и ресурси, което затруднява значително определянето както на индивидуалния принос, така и индивидуалното потребление.
- В повечето държави по света са налице различни схеми на социално подпомагане и социални политики, които модифицират, понякога чувствително, първичното разпределение на доходите.
- Съставът и типът на семейството или домакинството в значителна степен дефинират различните типове потребности, задоволявани с получавания доход. В този смисъл едни и същи доходи имат различна стойност за различните типове домакинства и семейства.
- Ако към доходите от трудова дейност се добавят други видове доходи, картината се усложнява значително. Тук например влизат доходи от наеми, лихви, рента, дивиденди, от собственост и пр.
- Реално ангажираните в икономиката в повечето страни по света представляват около половината от населението на съответните държави. Останалата част от населението е зависима от трансфери: пенсии, помощи за безработни, помощи за бедност и инвалидност, надбавки за деца,

F. Income Inequality Measures. *Journal of Epidemiology & Community Health* 61, no. 10 (2007): 849–852.; Atkinson, A. B. On the Measurement of Inequality. *Journal of Economic Theory*, no. 2 (1970): 244–263.; Charles-Coll, J. Understanding Income Inequality: Concepts, Causes and Measurement. *Management* 1, no. 3 (2011): 17–28.

плащания по майчинство, стипендии, вътрешносемейни трансфери към членовете на семейството в подтрудопособна възраст и др.

Принципен въпрос при дефиниране на концепцията за доход е дали на анализ би следвало да се подлагат **доходите или потреблението**. В изследователската практика има примери както за едното, така и за другото. Смята се, че фокусът върху потреблението по принцип изразява гледната точка на политиките по благосъстоянието, тъй като по този начин се обхваща реалното потребление на различни социални групи. Насочването на вниманието към доходите е подходящата гледна точка за анализ на икономическите неравенства. Както отбелязват Дженкинс и Ван Керм¹, съществено за отразяване на икономическото неравенство е не степента на използване на дадени икономически ресурси, а *достъпът до или контролът върху* определени икономически ресурси.

Оказва се, че многообразието на дефинициите не е най-същественят проблем при изследването на доходите. Основен проблем (с малки изключения) е събирането на информация за самите доходи. В това отношение икономическата статистика у нас и в много други държави страда от съществен дефицит. В напредналите държави (с развитието на държавната социална и икономическа статистика през 19-и и 20-и век) са формирани значителни масиви от първични данни за доходите на населението за сравнително продължителни периоди от време². Там, където по различни причини не е налице (или не е достъпна) пълна база данни на доходите на населението, информацията за доходите се събира чрез специално конструирани извадкови изследвания, които се правят от съответните национални статистически институти. Трудностите, които поражда подобен подход, са няколко:

1. В подобни изследвания винаги се работи с грешка на оценката на изучаваните параметри на доходите. В резултат възможността за изкривявания винаги е налице, а това дава отражения върху надеждността на сравненията при изчисляване на различни параметри на подоходното разпределение.
2. В извадковите изследвания като правило твърде рядко попадат представители на групите с най-високи доходи, които в повечето страни на света са около 0,5-1% от населението³. Ако все пак подобни респонденти са налице, почти никога техният дял в изследваната съвкупност (извадката) не съответства напълно на дела им в генералната съвкупност. Доходите на тази група обаче значимо променят подоходното разпределение. Тяхното неотчитане или непълно обхващане чувствително изкривява реал-

¹ Jenkins S. and P. Van Kerm. The Measurement of Income Inequality. 2008.

² Става дума за държави, в които е налице общо задължение на всички граждани да декларират своите доходи и е възможен достъпът до анонимизираните масиви на данъчните служби с пълни данни за доходите.

³ Изследвания в различни страни на света показват, че тази група от населението притежава по-голямата част от икономическата власт в обществото и получава 5 – 20% от индивидуалните доходи. Виж напр.: Wright, E. *Class Counts. Student Edition* (Cambridge, U.K.; New York: Cambridge University Press, 2000).

но съществуващите пропорции в разпределението на доходите и показва по-ниско равнище на хетерогенност от реално съществуващото¹.

3. Изследователската практика в много страни установява, че въпросите за доходите невинаги са „приятни“ за респондентите и в резултат равнището на т.нар. „неотговорили“ значително надвишава средно нормалното. Коринек и др.² съобщават, че средните нива на отказ да се отговаря на въпроси за доходите варират в интервала 10 – 30% и освен това са неравномерно разпределени. Склонността да не се отговаря нараства с увеличаване на дохода.

От социологическа гледна точка иконометричното изследване на доходите има няколко съществени ограничения, които правят методологически некоректно непосредственото използване на резултатите в социалния анализ:

Първо, основна характеристика и проблем (от гледна точка на социологическия анализ) на иконометричното характеризирание на икономическата диференциация е това, че използваната метрика разглежда реципиентите на доход или икономически активи като неструктурирана популация. Анализът на доходите отразява не различията между хората като представители на отделни класи или групи, а между хората като обособени индивиди. В този смисъл обществото се разглежда не толкова като съвкупност от актьори (каквато е традиционната социологическа парадигма), а като съвкупност от номинално несвързани помежду си единици, чието основно различие е размерът на получавания доход.

Второ, коефициентите на Джини, Тейл и др. всъщност представляват обобщаваща характеристика на дадена популация като цяло. Това е обобщаваща характеристика, която: 1) не е контекстуално специфична (не отразява специфичните характеристики на обществото, за което се отнася) и 2) не е обвързана с формите на социално групиране на актьорите (индивидите) в социалната система. Равнището на диференциация, измерено например с коефициента на Джини, не отговаря на въпроса между кого и кого (какви социални групи) са наблюдаваните различия, а какво е общото количество на съществуващото икономическо разслояване. Мерната единица, спрямо която се оценява (относително) количеството неравенство, е разпределението на абсолютното равенство (всички индивиди получават едни и същи доходи).

Трето, описаните по-горе методологически и методически особености правят измерването на равнището на подходяща диференциация **нееднозначно**. Наличието на множество верни от определена гледна точка стойности на даден показател понякога създава значителни трудности при интерпретацията на данните. Във връзка с това следва да се отбележи, че дори известни в света

¹ Leigh, A. Top Incomes, in *The Oxford Handbook of Economic Inequality*, ed. W. Salverda, B. Nolan, and T. Smeeding (Oxford: Oxford University Press, USA, 2009), 1–32.

² Korinek, A. J. Mistiaen and M. Ravallion. Survey Nonresponse and the Distribution of Income. *The Journal of Economic Inequality* 4, no. 1 (2005): 33–55.

анализи на неравенството се коригират с оглед изчистването на проблемите с данните и начините на изчисление на показателите¹.

Аспекти на анализа на икономическата диференциация

Сравнителен анализ

От гледна точка на методологията основен момент на този тип анализи е сравнението на обобщаващите характеристики на подоходното разпределение за дадена териториална единица (държава, регион) в различни периоди, сравнението между различни териториални единици или комбинация от изброените две. Основен въпрос при тези сравнения е доколко по-голямо или по-малко е подоходното разслояване (неравенството на доходите) между сравняваните единици². Сравнително ново направление на анализите в това отношение е анализът на неравномерността в разпределението на доходите в глобален и/или регионален план³.

Декомпозиция на разпределението на доходите и анализ на факторите, обуславящи подоходното разпределение

Отказът да се търси социално-групово обяснение на разслояването предполага априори да се търси абстрахиране от социалната структура на обществото, като се изследва статистическата асоциация между подоходното разпределение и отделните социално-демографски характеристики на населението. Всъщност използването на термина „отказ“ за характеризиране на този подход е пресилено, тъй като този „отказ“ изразява същността на иконометричния и икономическия подход. В контекста на този подход е естествено обяснителният модел на подоходното разпределение да се търси по пътя на статистическите връзки на това разпределение с повечето „логични“ фактори, които биха могли да го обуславят. В контекста на иконометричния подход нехомогенността на доходите в рамките на една група е индикатор за това, че груповата принадлежност не е фактор, обясняващ подоходните различия. Декомпозицията на подоходните различия в разрез по съществени социално-демографски характеристики показва различни резултати в зависимост от държавите, в които се прилага. Общото на повечето изследвания в тази област е, че всяко едно допринася за развиване на методическия и методологическия инструментариум на декомпозицията. Различни обаче

¹ Milanovic, B. *Global Inequality and the Global Inequality Extraction Ratio: The Story of the Past Two Centuries*, Cornell University Poverty, Inequality and Development Papers (World Bank, 2009).

² Chakravarty, S. R. *Inequality, Polarization and Poverty: Advances in Distributional Analysis*, vol. 6 (Springer Verlag, 2009).

³ Milanovic, B. *Global Inequality of Opportunity How Much of Our Income Is Determined at Birth?* Cornell University Poverty, Inequality and Development Papers (2009).

са изводите, тъй като декомпозиционният анализ се прилага в страни с твърде различни социални и икономически характеристики¹.

Анализ на доходното разпределение като резултат и фактор на социалната и икономическата динамика

Основен предмет на изследване в това направление на иконометричния анализ е връзката на доходното разслояване с макропараметри на социалната система, като икономически растеж, социалните трансформации, политически системи. Тук спада и търсенето на връзка между равнищата на доходно разслояване (измерени на национално равнище) и общите характеристики на социалната система, като продължителност на живота, социална сплотеност и равнище на доверие, достъп до здравеопазване, достъп до образование. Някои от основните изводи, до които достигат тези анализи, могат да се обобщят в следните основни положения:

Първо, при преминаване от индустриална към постиндустриална структура на стопанството и респ. с повишаване на равнището на икономическо развитие доходното разслояване следва тенденция на развитие, описвана като „обърнатото U“. Тази закономерност, известна още като крива/хипотеза на Кузнец, публикувана през 50-те години на 20-ти век², е обект на обсъждане в икономическата и иконометричната литература в продължение на няколко десетилетия. По-новите изследвания върху хипотезата на Кузнец показват, че тя до голяма степен се потвърждава за някои национални стопанства, докато при други това не е така. Едно интересно изследване в глобален мащаб на Ригс и др.³ показва, че в глобален мащаб в периода 1967 – 2007 неравенството (измерено чрез коефициента на

¹ Примери за подобни анализи са разработките на Файк (Faik, J. Socio-Economic Influences on Income Inequality–Projections for Germany, *FaMa-Diskussionspapier* 4/2012 (2012): 63.), на Azam, M. A Distributional Analysis of Social Group Inequality in Rural India, *IZA Discussion Paper No. 3973* (2009).), Фрик и Гюбер (Frick J. R. and J. Goebel. *Regional Income Stratification in Unified Germany Using a Gini Decomposition Approach* (Bonn, December 2005).), Йедрежак (Jedrzejczak, A. Estimation of Income Inequality Measures by Regions on the Basis of Polish HBS, 2011.), Ниворожина (Ниворожкина, Л. И., С. В. Арженовский and Л. А. Сафарова. Статистическо оценяване уволня неравенства и бедности российских домохозяйств (альтернативный подход на основе декомпозиции коэффициента Джини). *Учет и статистика*, no. 10 (2007): 155–163.), Бошнаков (Boshnakov, V. Bulgarian Households Income Redistribution: Feasible Estimates of Main Tax-Benefit Redistribution Indices for 2003. *Regional Economic Cooperation in South Eastern Europe* (2006).), Бошнаков, Найденов и Минчев (Mintchev, V., V. Boshnakov and A. Naydenov. Sources of Income Inequality: Empirical Evidence from Bulgaria. *The wiiw Balkan Observatory, Working Papers*|089 (January 2011).) и др.

² Kuznets, S. Economic Growth and Income Inequality. *The American Economic Review* 45, no. 1 (1955): 1–28.

³ Riggs, J. et al. The Global Kuznets Curve, 1969 – 2007. *Modern Economy* 03, no. 02 (2012): 160–163.

вариация CV) нараства в периода 1967 – 1990, след което започва бавно да намалява¹. Налице са обаче и данни, и анализи, показващи по-различна картина. Според анализите на Б. Миланович, основаващи се главно на данни на Световната банка, в периода 1820 – 2002 подоходното разслояване в глобален план нараства. Измерено чрез коефициента на Джини, подоходното разслояване през 1820 г. е 43 (при среден доход в ППС от 689 долара), докато през 2002 г. стойността му достига 70,7 (при среден доход в ППС от 8123 долара)². Общото нарастване на неравенството в световен план обаче е съпроводено с разнопосочни тенденции по държави. Докато в по-развитите икономики общото количество на неравенството има тенденция да намалява, в по-слаборазвитите и особено в нововъзникващите пазари има тенденция устойчиво да нараства. Типичен пример в това отношение е Китай, където последните няколко десетилетия (особено след 1990) неравенството расте, въпреки че на власт е комунистически режим, който прави опити да противодейства на тези тенденции³.

Второ, противоречивостта в тенденциите на развитие на икономическото разслояване довежда до поява и на нова хипотеза: т.нар. „голям U завой“ (the great U turn). Според тази хипотеза в по-нататъшното развитие на напредналият общества (особено в САЩ след 1970) се наблюдава обръщане на тенденцията на неравенството в посока към нарастване. Много автори търсят причините за подобно развитие⁴ и откриват, че тенденциите отново са противоречиви. Докато в страни като САЩ и Великобритания е налице нарастване на неравенството, в Канада и Швеция се наблюдава противоположно развитие или стабилност. Възможните обяснителни фактори на тенденциите в икономическото неравенство се оказват много: глобализация, степен на икономическо развитие, специфика на секторната структура на стопанството, култура и национални традиции, политическа система, специфична политическа идеология, наличие или отсъствие на колониално минало, относителна сила при договаряне на наемния труд (т.нар. bargaining power), статус на чуждите инвестиции, място в международната търговия и др. Очевидно е, че броят на комбинациите от фактори е голям и ако към него се добавят много държави и време, става практически невъзможно да се говори за доминираща тенденция. В зависимост от конкретното стечение на обстоятелствата (значенията на различните

¹ Ibid. Анализът се основава на данни от 36 страни или региони на света и по същество представят глобалната икономика.

² Milanovic. *Global Inequality and the Global Inequality Extrac.*

³ Повечето икономически анализи стигат до извода, че либерализацията на икономическите отношения, въпреки запазването на политическия контрол от комунистическата партия в Китай води до съществено увеличаване на диференциацията на доходите. Виж например: Gradstein, M., B. Milanovic and Y. Ying. *Democracy and Income Inequality: An Empirical Analysis*, vol. 01, 2001, с. 26.

⁴ AS Alderson and F. Nielsen. Globalization and the Great U-turn: Income Inequality Trends in 16 OECD Countries. *American Journal of Sociology*, 107 (2001), 1244–99, p. 1246.

променливи в модела) много държави се отклоняват в една или друга степен от очертаните тенденции.

Особена роля при проследяване на особеностите на икономическата диференциация играят изследвания, в които се прави опит иконометричният подход да бъде вграден в други, външни на него теоретични идеи за обективната структура на икономическите отношения.

Коефициент на екстракция (КЕ)

Миланович предлага концепцията за този коефициент през 2006¹, като доусъвършенства тази идея в нова публикация от 2013². Теоретичната идея, стояща зад КЕ, е тази за експлоатацията, т.е. присвояването на създаваната принадлежна стойност (излишък) от елита, притежаващ икономическите активи в обществото. КЕ е резултат от разделяне на реално наблюдаваната в дадено общество диференциация на доходите, измерена чрез коефициента на Джини (Gr), на теоретично възможната за дадена икономическа система икономическа диференциация (Gt). Теоретично възможната диференциация на доходите е налице при две условия: 1) когато наемният труд получава доходи, които са равни на физическия минимум; 2) когато собствеността е максимално концентрирана и останалата част от доходите (т.нар. излишък) се присвоява от минимален брой собственици на икономически активи. Или $КЕ = Gr/Gt$. Прилагането на методологията на КЕ в пълния ѝ обем показва няколко интересни резултата:

- Стойността на КЕ в повечето прединдустриални общества се движи около очертаните граници на теоретичния максимум. По подобен начин се „държат“ и стойностите на КЕ, изчислени за съвременните общества, при условие че се прилагат съответните коефициенти на еластичност.
- Данните показват, че равнището на КЕ е силно зависимо от характера на икономическата система: при колониалните държави КЕ е значително по-високо в сравнение с неколониалните държави.
- По отношение на съвременните общества тенденцията на КЕ е да намалява в периода от Втората световна война до края на 1970-те. От началото на 1980-те и особено през 1990-те поведението на КЕ за различни групи държави е различно: тенденциите варират от липса на изменения до слабо повишение.

Структура на модела на икономическа диференциация

Обобщенията върху анализите на подходната диференциация ясно показват липсата на очевидна яснота по отношение на нейните тенденции в контекста на развитието на различни държави или групи държави. Анализирайки

¹ Milanovic, *Global Inequality and the Global Inequality Extrac.*; Milanovic, Branko (2006). An Estimate of Average Income and Inequality in Byzantium Around Year 1000, Review of Income and Wealth, No. 3, September, pp. 449 – 470.

² Milanovic, B. The Inequality Possibility Frontier. Extensions and New Applications. *World Bank Policy Research Working Paper WPS6449*, Policy Research Working Paper (May 2013).

различните елементи на икономическа диференциация и техните тенденции, Франзини и Пианта¹ стигат до извода, че икономическата диференциация е сложен продукт на комбинацията от множество фактори. Съществено е да се отбележи, че различните елементи на икономическия процес (свързаните с капитала и свързаните с труда) по различен начин се вменят в националната икономическа среда. По тази причина тяхната еволюция следва различни траектории. Например капиталът винаги търси най-изгодните сфери на приложение; освен това в ерата на глобализацията, той не е пряко свързан с определено национално законодателство. Това позволява капиталовите потоци да се оптимизират така, че да носят максимална печалба и минимални данъци. Обратно, трудът е фактор, който е по-силно зависим от националното законодателство, от структурата на националната икономика и от социалните политики на държавата. В този смисъл различните типове икономическа диференциация могат да следват различни траектории².

Социална структура на икономическата диференциация^W

Един от малкото опити да се комбинира класовото разслояване с диференциацията на доходите, т.е. прилагането на социологически и иконометричен подход, е представен в разработката на Волф и Закариас. Методологическият подход е да се приложи неомарксистка схема за разделяне на индивидите (и домакинствата) на капиталистически (собственици на предприятия) и некапиталистически (от мениджъри до самонаети), като се използват иконометрични методи за изследване на структурата на доходите и приноса на всяка класа в общата подоходна диференциация в САЩ. Основен извод, до който се достига, е, че вътрешнокласовите различия се оказват по-значими за общото „количество“ неравенство, наблюдавано в американското общество, отколкото междукласовите различия. В това отношение е налице и определена динамика. Ако през 1989 г. приносът на вътрешнокласовите различия за общото равнище на подоходна диференциация в САЩ (Джини = 0,408) е 70%, през 2000 г. приносът на вътрешнокласовите различия за наблюдаваната диференциация (Джини = 0,492) намалява на 58%.³ Този на пръв поглед странен резултат се наблюдава въпреки чувствителната разлика (5 пъти) в средните доходи на капиталистическата класа и най-близката (по доходи) следваща група – мениджърите. Това ясно показва промяна в структурата на икономическата диференциация, която не може да бъде пряко обяснена от промените в разпределението на доходите; последните са важен индикатор за промени, които трябва да бъдат допълнително изследвани и обяснени.

¹ Franzini, M. and M. Pianta. Explaining inequality in today's capitalism. *Working Papers Series in Economics, Mathematics and Statistics, WP-EMS # 2011/08* (2011).

² Ibid. c. 17.

³ Wolff, E. and A. Zacharias. Class Structure and Economic Inequality. *Levy Economics Institute of Bard College, WP No. 487* (2007), c. 34.

Проблеми на концепцията за икономическите неравенства

Социологическата парадигма при изследване на икономическите неравенства и различия предполага подход, чиито съществени черти са:

Първо, необходимостта като носители на неравенство да се приемат не толкова индивидите като такива, колкото индивидите като представители на специфични социални групи или класи.

Второ, в областта на икономическите неравенства би следвало да се борави с два термина: икономически различия и икономически неравенства. **Икономическите различия** изразяват икономически отношения и са пряко свързани с икономическите роли на актьорите в процесите на производство, размяна, разпределение и потребление. Икономическите различия са отношения от обектен тип. **Икономическите неравенства** изразяват социални отношения и са отношения от субектен тип. Икономическите неравенства са обратна, субектна страна на икономическите различия и отразяват неравноценността на актьорите във връзка с участието им в икономическия процес. Различията в доходите могат да отразяват както икономически, така и социални отношения. В икономически план различните доходи отразяват цената и/или пазарното положение на различни икономически роли или фактори на производството. В социален план различните доходи се отнасят преди всичко до актьорите в икономиката и отразяват тяхната различна *ценност* за обществото и *потенциал* за реализация на индивидите и групите.

От гледна точка на неравенствата икономическите различия генерират няколко типа диференциация: господство, експлоатация и върховенство. Те се обуславят от характера на икономическите роли и се операционализират чрез ресурсите, които се намират в разпореждане на всеки тип икономическа роля.

Господството произтича пряко от контрола върху поведението на хора (наемния труд) и контрола върху ресурси (средства за производство) и е обусловен от отношението на собственост върху средствата за производство. Обратно, заемането на ролята на наемния труд поставя актьорите в полярно симетричното отношение на подчинение, тъй като отношението на наемане всъщност предполага наемният труд да преотстъпи на капитала контрола върху собственото поведение.

Експлоатацията се генерира от икономическите различия (отношение на присвояване) и произтича от контрола върху принадлежащия продукт (печалба, излишък и пр.). Въпросът за това дали има, или няма експлоатация зависи от възприетата теоретична гледна точка. Експлоатацията е централен момент в марксистката традиция и се интерпретира като социална форма за организация на управлението на произведените в обществото излишъци (принаден продукт). Неовеберианската традиция избягва употребата на термина експлоатация, но използва други понятия, с които обяснява специфичните привилегии на определени статусни групи, получени в резултат от процеса на „затваряне“. Логиката в това отношение е собствеността да се разглежда като начин за постигане на ексклузивност, т.е. начин определени членове на обществото да се изключат

от възможността да притежават средства за производство. Изключването в този план осигурява право на привилегии, каквото е правото да се присвоява печалба.

Върховенството произтича от диференциацията в прилагането на труда (контрол върху собственото поведение) като ресурс в производството. Става дума както за диференциацията в сферата на класическия наемен труд, така и за диференциацията на труда, свързан с управлението на собствеността. Отношение на върховенство възниква, когато е налице поне минимално равнище на диференциация в сферата на наемния труд и когато това различие се материализира в различия в доходите и стила и стандарта на живот на различните социопрофесионални групи.

Икономическа диференциация (различия) и икономически неравенства

Връзката между икономическата диференциация и икономическото неравенство се основава на ресурсите, на които тези две форми на отношения се базират, и начина, по който те се комбинират в икономически роли (виртуални икономически фигури) и социални статуси (отношения на неравенство) на хората, които са свързани с тях.

Базови икономически роли	Ресурси
	Контрол върху икономически активи (стоки, технологии, земя)
Собственик на средства за производство	Контрол върху стоки и блага (собственост)
Управител на икономически активи	Контрол върху собствените действия (умения)
Наемен работник	Контрол върху поведението на другите (власт)
	Контрол върху изхода от събития (влияние)

Статусното измерение (като измерение, отразяващо неравенствата между актьорите) на икономическата диференциация може теоретично да се търси по два основни начина. Първо, ако се оценява приносът на всеки ресурс за относителната социална ценност на контролиращия го актьор. При такъв подход статусните отношения се идентифицират като отношения между индивиди, а формираните групи имат по-скоро номинален, класификационен характер. Второ, ако актьорите предварително се групират и се оценява относителната социална ценност на групите, към които принадлежат актьорите. В този случай става дума за статусни отношения, основани на груповата принадлежност на актьорите. В този смисъл е необходимо, първо, да се дефинира груповата принадлежност на актьорите, а след това да се направи опит за измерване на статусните дистанции между групите.

Анализът на икономическите неравенства би следвало да съвместява икономическата диференциация и статусните неравенства, произтичащи от нея. Връзката между тези два аспекта на анализа позволява на основата на икономическата диференциация да се очертаят основните класови групи (класови

локации и класови позиции)¹, като икономическите неравенства се интерпретират като статусни дистанции между така дефинираните класови групи.

Основен елемент в описаната теоретична схема е интерпретацията на съдържанието на статусните неравенства. В това отношение могат да се отбележат няколко по-важни положения:

Първо, статусното измерение показва **вертикалната подредба** на класовите позиции. Ресурсите на всяка позиция, от една страна, формират мястото ѝ в икономическия процес. От друга, те изразяват потенциала на всяка класова позиция да постига асиметрия (неравностойност) в социалния обмен. Този потенциал отразява притежаваната от нея социална власт. Според Шилс притежаваната социална власт може да се обозначи като **централност**². Централността изразява близостта до центровете на обществото, които обуславят неговото възпроизводство и/или до духовните и материални сили, които обуславят връзката на човека с природата. Централността предполага отношение на зачитане. Всъщност декомпозицията на характеристиките, които обуславят използването от Шилс понятие централност се свежда до специфичен тип операционализация на използваното дотук понятие за ресурси. Характеристиките, които предизвикват зачитане (*deference entitlements*), според Шилс са: професионална роля; изпълнение на професионалната роля; богатство (легитимно); доход; стил на живота; образователно равнище; упражняване на власт; относителна близост до хора, заемащи властни позиции; етническа принадлежност; местожителство; религиозна принадлежност; представителство на дадена общност и/или общество; титли, ордени, степени (когато са получени от основополагащите за дадено общество организации или институции).

Второ, в крайна сметка статусната йерархия се изразява в различната степен на зачитане неравенството **между актьорите като представители на определени класови** (или професионални) **групи**. Терминът „зачитане“ в този контекст изразява не толкова престиж и уважение, колкото положение в обществото, място в обществената йерархия. В този смисъл статусната йерархия концентрира в себе си йерархичния „ефект“ на разнородни комбинации от ресурси, характерни за всяка класова група. Смисълът на подобен тип концентрация е, че тя представлява теоретично основание за обединение (сумиране) на разнородни по своя характер характеристики на класовите позиции. В този план може да се каже, че положението в обществото (обозначавано от Вебер като *stande*) на всяка класова група е уникално (тъй като представлява специфична комбинация от ресурси, докато нейният йерархически статус е ед-

¹ Тук се има предвид въведената от Е. О. Райт неомарксистка схема за дефиниране на класите чрез понятията класови позиции и класови локации (Виж: Wright, E. O. *Foundations of Neo-Marxist Class Analysis*. In *Approaches to Class Analysis*, ed. E. O. Wright (New York, etc.: Cambridge University Press, 2005).) В известен смисъл тази схема на структуриране на неравенствата доближава марксистката и веберианската концепция (Виж: Wright, E. *The Shadow of Exploitation in Weber's Class Analysis*. *American Sociological Review* (2002): 832–853.)

² Shils, E. *Deference*. In *Social Stratification*, ed. J. Jackson (Cambridge University Press, 1968).

номерен, тъй като отразява относителната ѝ ценност в цялостната система от класови групи.

Трето, използването на класовата структура (във варианта, предложен от Е. Райт) като механизъм за отразяване на икономически обусловените статусни различия се поражда от няколко причини. На първо място, класовата структура групира актьорите според техните обективни икономически (и донякъде професионални) интереси. Ясната групова принадлежност дава възможност да се реши един от главните въпроси при изследване на неравенството: **за неравенство между кого и кого** става дума.

Четвърто, статусът на класовите групи е динамична величина, която зависи от две групи фактори. Първо, от параметрите на икономическата диференциация и разпределението на ресурсите на всяка класова група. Динамиката на икономическата диференциация най-често води до промени в разпределението на ресурсите. Второ, от процесите на монополизация и узурпация, които всяка класова група използва, за да промени своя статус¹. Стремехът на всяка група да подобри своя относителен статус в обществото, често е съпроводен от сблъсък на интереси, в който всяка група се стреми да привлече (узурпация и монополизация) повече ресурси към себе си.

Пето, от субективна гледна точка усещането за справедливост (липсата на нарастваща асиметричност) при размяната на ресурси е един от основните начини да се отчете/измери равнището на легитимност на съществуващите статусни неравенства. Нарастващата асиметрия при размяната на ресурси води до „изземване“ на ресурси от една група и постепенно относително или абсолютно влошаване на положението на друга група. При класовите отношения основни начини за постигане на това са господството (доминирането) и експлоатацията. Първото (господството) води до узурпация (частична или пълна) на ресурсите „контрол върху поведението на другите“ и „контрол върху изхода от събития“, като с това се влошават възможностите на наемния труд да постига по-добра цена на наемането си. Второто (експлоатацията) допълва господството и е свързано с узурпация (частична или пълна) на ресурса „контрол върху собствените действия“, като с това лишава наемния труд и от възможността да контролира интензивността на труда, а с това от възможността да се контролира отношението между количеството труд и заплащането. Нарастваща асиметрия при тези условия би означавала нарастване на описаните ресурси на класата на собствениците и съответно намаляване на тези ресурси в класата на несобствениците (наемния труд).

¹ Концепцията за узурпацията и монополизацията като елементи на динамиката на статусните структури са развити по-подробно от Ф. Паркин (Виж: Parkin, F. *Marxism and Class Theory: A Bourgeois Critique*. In *Social Class and stratification. Classic Statements and Theoretical Debates*, ed. L. Levine (Lanham: Rowman & Littlefield Pub Inc, 1979).

Аспекти на измерването на икономическите неравенства

Очертаният проблемен кръг от въпроси, свързани с изясняване на икономическото неравенство, предполага разработването на множество изследователски въпроси и проверка на значителна съвкупност от хипотези. На основата на теоретичната разработка на проблема, формиралото се убеждение е, че проблемът икономическо неравенство е сравнително неразработен като разгърната изследователска програма за социологическо изследване. Възможният модел¹ за анализ на икономическите неравенства следва да обхваща няколко взаимосвързани аналитични компонента:

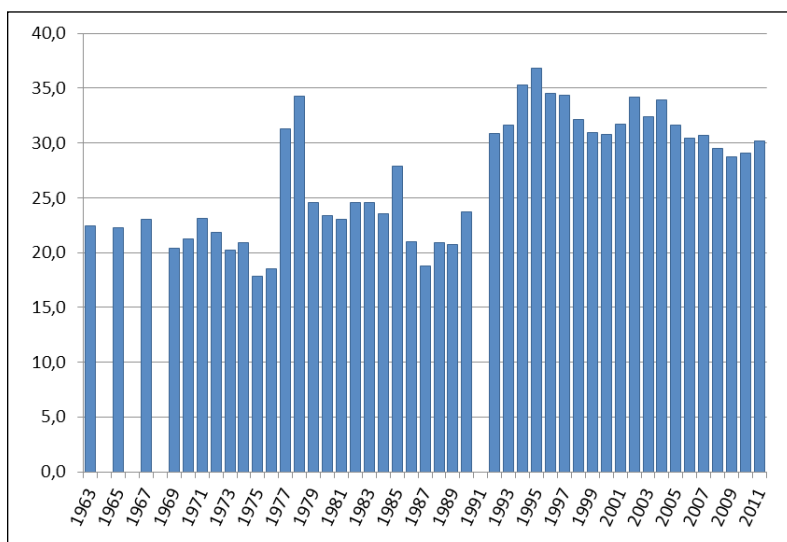
Таблица 4. Направления за анализ на икономическите неравенства

Типове анализ	Аспекти на анализа
Икономически анализ	
Анализ на равнището и формите на икономическа диференциация	1. Структура на собствеността и равнище на нейната концентрация 2. Равнище на доходна диференциация: общо и по класови групи 3. Равнище на експлоатация
Анализ на ресурсите	
Класови локации и класови групи	4. Анализ на типовете ресурси, с които разполага всяка класова група
Анализ на статусните различия	
Икономически неравенства по класови групи	5. Обективна оценка на статусните различия на основата на разполагаемите от класовите групи ресурси 6. Субективна оценка на статусните различия на основата на разполагаемите от класовите групи ресурси
Легитимност: отношение към социалните и икономическите неравенства	Субективни оценки: 7. Форма и структура на социално неравенство (действително и желано) 8. Фактори, обуславящи икономическия статус (отношение между факторите, свързани със средата (късмет) и факторите, свързани с индивидуалното поведение (усилие) 9. Справедливост на заплащането при отделни класови позиции 10. Отношение към равнището на доходното разслояване 11. Дистанции между класовите групи (наличие или отсъствие на конфликти)

¹ Тук би следвало да се отбележи, че представените аспекти и разрези на анализа на икономическите неравенства и различия по-скоро имат за цел да очертаят основни направления на анализа чрез примери за изследователски проблеми в рамките на всеки аспект. В този смисъл моделът е до голяма степен непълен.

Подходно разслояване и равнище на експлоатация. Обективни и субективни оценки

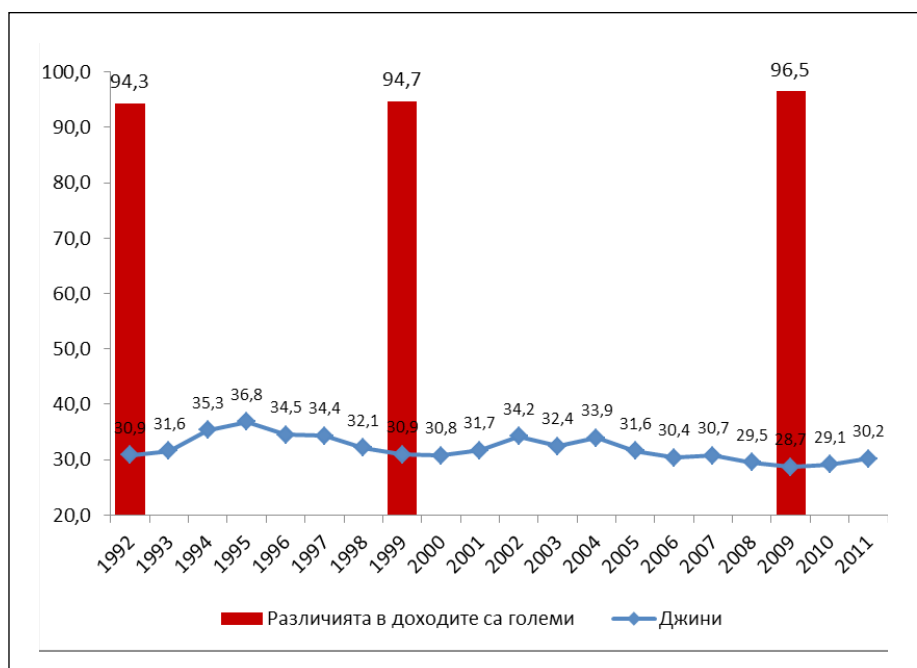
Основен показател, характеризиращ подходната диференциация, с който работи НСИ и Евростат, е коефициентът на Джини. Негово основно предимство е, че предоставя данни за сравнително дълги исторически периоди. Данните за България ясно очертават няколко обособени периода, в които се променят характеристиките на подходната диференциация: 1) от 1963 до средата на 1970-те, когато стойностите се колебаят около 20; 2) средата на 1970-те до края на 1980-те, когато стойностите се колебаят около 25; 3) след 1990, когато коефициентът варира в границите 30 – 32 в повечето години, но доближава стойности 35 – 36 в средата на 1990-те.



Фигура 1. Стойности на коефициента на Джини за България – 1963-2011 (НСИ)

Източник: НСИ.

Сравнението между данните за стойностите на коефициента на Джини (фигура 2) и субективните оценки на българските граждани (над 18 години) за приемливостта на съществуващите различия между доходите позволява да се направят няколко извода. Първо, че оценките за приемливостта на подходните различия за период от 20 години остават непроменени. Доминиращата представа (94 – 96%) е, че различията са твърде големи. Второ, нагласите на българските граждани са доминиращо егалитарни и в този смисъл толерантността към диференциацията в доходите е ниска. Трето, стабилността на егалитарните нагласи не се влияе съществено от динамиката на подходната диференциация. Четвърто, че общата тенденция в периода 1992 – 2011 е слабо изразена тенденция на намаление на подходното разслояване.



Фигура 2. Субективни оценки за различията в доходите и равнище на доходна диференциация¹

Източник: НСИ, ISSP 1992, 1999 и 2009.

Съществено измерение (от гледна точка на представения модел на икономическото неравенство) на доходната диференциация е оценката на нейния размер в отношение към максимално възможния (от теоретична гледна точка). В това отношение може да се използва вече описаната методика на Б. Миланович за пресмятане на т.нар. коефициент на екстракция (КЕ)². Отношението между теоретичния максимум и реално наблюдаваното равнище на доходна диференциация показва каква част от теоретичния максимум е бил „усвоен“ от класата на капитала. Изследването на Миланович показва, че в епохата на колониализма относителната сила на капитала е голяма, производителността е ниска и равнището на доходна диференциация се доближава до теоретичния максимум. Същото важи и за най-развитите днес държави през 19-ти век. От края на 19-ти век се наблюдава постепенно намаляване на КЕ, както следва³:

¹ Източници: НСИ, Изследвания „Социално неравенство“ по програмата ISSP, 1992, 1999 и 2009 г. Показаните относителни дялове обобщават оценките „Напълно съгласен“ и „Съгласен“ с твърдението „Разликите между доходите в България са твърде големи“.

² Milanovic. *Global Inequality and the Global Inequality Extrac.*

³ Milanovic. *The Inequality Possibility Frontier. Extensions and New Applications.* с. 12.

Таблица 5. Коефициенти на екстракция за Великобритания и САЩ (1860 – 2009)

		КЕ при сценарий 1 (физиологичен минимум)	КЕ при сценарий 2 (социален минимум и $b = 0.5$)
Великобритания	1867	59	78
	2010	38	42
Теоретичен максимум	2010	98.7	89.7
САЩ	1860	62	84
	2009	47	52
Теоретичен максимум	2009	99.0	89.7

Източник: Б. Миланович (Milanovic. The Inequality Possibility Frontier. Extensions and New Applications.)

Данните на КЕ за България, изчислени според двата сценария за периода 1992 – 2011, са представени в таблица 6. Сравнението на стойностите на КЕ за България с Великобритания и САЩ показва стойности от сходен порядък, но и доста различия. Теоретичните максимуми за сценарий 2 за Великобритания и САЩ са с около 10 Джини пункта по-високи, което се обяснява с по-високото равнище на развитие на тези две държави. По-високи са и стойностите на КЕ. Разликите са особено видими за стойностите на КЕ при сценарий 2 (социален минимум), като това се дължи най-вече на много по-малката относителна разлика между средните доходи и социалния минимум в България в сравнение със същите относителни разлики във Великобритания и САЩ. Т.е. поради по-ниската производителност на труда потенциалът за експлоатация на труда в България е по-нисък от този в развитите в икономическо отношение държави.

Таблица 6. Равнище на експлоатация (КЕ по Миланович) за България 1992 – 2011¹

Години	Коеф. на Джини	Джини макс при Сц1 (физиологичен мин)	Джини макс при Сц2 (социален мин) за b = 0.5	КЕ при Сц 1	КЕ при Сц 2 (b = 0.5)
1992	30.9	0.94	0.75	0.33	0.41
1993	31.6	0.95	0.77	0.33	0.41
1994	35.3	0.97	0.81	0.37	0.43
1995	36.8	0.96	0.81	0.38	0.46
1996	34.5	0.98	0.84	0.35	0.41
1997	34.4	0.98	0.85	0.35	0.40
1998	32.1	0.97	0.82	0.33	0.39
1999	30.9	0.96	0.81	0.32	0.38
2000	30.8	0.97	0.82	0.32	0.37
2001	31.7	0.97	0.83	0.33	0.38
2002	34.2	0.97	0.83	0.35	0.41
2003	32.4	0.97	0.82	0.33	0.40
2004	33.9	0.97	0.82	0.35	0.41
2005	31.6	0.96	0.81	0.33	0.39
2006	30.4	0.96	0.80	0.32	0.38
2007	30.7	0.96	0.80	0.32	0.39
2008	29.5	0.96	0.80	0.31	0.37
2009	28.7	0.95	0.78	0.30	0.37
2010	29.1	0.95	0.79	0.30	0.37
2011	30.2	0.95	0.79	0.32	0.38

Общата тенденция на развитие на КЕ за България е много слабо изразена тенденция на понижение (1-2 Джини пункта). Като правило този показател е инертен и зависи от динамиката на общите икономически показатели; в този смисъл е трудно да се очакват резки промени. Единственият по-особен период, който се оказва критичен както за подходната диференциация, така и за равнището на експлоатация, е периодът 1994 – 1996 г. В този период гарантираният минимален доход (физиологичен минимум) чувствително изостава от еволюцията на другите икономически показатели.

¹ Стойностите на КЕ в таблицата се базират на данни за коефициента на Джини на НСИ, данни за гарантирания минимален доход (МТСП), преизчислени в щатски долари по средния курс на БНБ за съответната година, среден доход на член от домакинството (НСИ, домакински бюджети) и данни за БВП на човек от населението на Световната банка (GDP per capita, PPP – constant 2005 international \$, World Development Indicators).

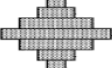
Като цяло може да се каже, че КЕ за България показва, че капиталистическата класа през последните 20 години „усвоява“ около 40% от теоретично възможното равнище на доходна диференциация. Това е равнище, което е по-ниско от по-развитите в икономическо отношение държави (САЩ и Великобритания). Последните разполагат със значително по-висок икономически потенциал и респ. потенциал за провеждане на социални политики. В сравнителен план наблюдаваното по-високо равнище на експлоатация означава, че балансът между класата на труда и капитала в България е по-скоро наклонен в полза на труда (за разлика от баланса в САЩ и Великобритания). Като се има предвид обстоятелството, че преместването на баланса в полза на труда е по принцип положително свързано (нараства) като функция от равнището на икономическото развитие, може да се направи изводът, че България изпреварва в социално отношение достигнатото равнище в капиталистическото си развитие. Друг начин да се интерпретират тези данни би бил, че страната все още е свързана в социално отношение с установените в периода преди 1990 г. съотношения между ресурсите на неравенство на класата на труда и класата на капитала.

Представи за общата структура на социалното неравенство в България (1992 – 2009)

Доминиращата сред българските граждани представа за структурата на социалното неравенство (сред 60 – 70% от респондентите) в периода 1992 – 2009 е, че това е общество с малко и по-скоро повече изтеглена пирамидална структура (таблица 7). Тази представа не се променя съществено през целия 20-годишен период. Най-често разпознаван е моделът тип А – малък елит на върха, малко хора в средата и много хора на дъното. От гледна точка на желаното разпределение на ресурсите между класовите групи идеалът търси известни разлики в предпочитанията в периода 1992 – 1999. Пред 1999 и 2009 доминиращият социален идеал (около 60% от респондентите) е общество от тип D – повечето хора са по средата, а на върха и дъното има сравнително малко хора. Все пак е налице немалка група хора (намаляваща в течение на годините от 45% предпочитание на 22,7%), която смята за свой идеал общество от тип E – т.нар. обърната пирамида, при която много хора са близо до върха и съвсем малко близо до дъното. Въпреки че предпочитанията на гражданите са свързани с техния социален, икономически и демографски статус, зависимостта на изборите за настоящето и бъдещето не може да бъде адекватно обяснена с позицията на индивидите в обществото. По принцип това е разбираемо по отношение оценката на текущата структура на обществената йерархия – оценява се съществуващото общество и в този смисъл оценките са по-скоро свързани с обективната действителност, отколкото с идеологическите пристрастия. Що се отнася до идеалното общество, еволюцията на обществото в периода след 1990 действа отрезвяващо на голяма част от гражданите. Реалностите и еволюцията

на обществения процес карат повечето хора да осъзнаят, че когато повечето хора са на върха, неравенството като такова загубва своя смисъл и съдържание.

Таблица 7. Представи за общата структура на неравенството в българското общество (1992 – 2009)¹

A14. ТЕЗИ ПЕТ ДИАГРАМИ ПОКАЗВАТ РАЗЛИЧНИ ТИПОВЕ ОБЩЕСТВА. МОЛЯ, ПРОЧЕТЕТЕ ОПИСАНИЯТА ПОД ВСЯКА ОТ ДИАГРАМИТЕ И КАЖЕТЕ КОЯ ОТ ТЯХ НАЙ-ТОЧНО ОПИСВА БЪЛГАРИЯ...				
				
ТИП А МАЛЪК ЕЛИТ НА ВЪРХА, МАЛКО ХОРА В СРЕДАТА И МНОГО ХОРА НА ДЪННОТО	ТИП В ОБЩЕСТВО, КОЕТО ПРИЛИЧА НА ПИРАМИДА С МАЛЪК ЕЛИТ НА ВЪРХА, ПОВЕЧЕ ХОРА В СРЕДАТА И НАЙ-МНОГО НА ДЪННОТО	ТИП С ОБЩЕСТВО, КОЕТО ПРИЛИЧА НА ПИРАМИДА С ИЗКЛЮЧЕНИЕ НА МАЛЪК БРОЙ ХОРА, КОИТО СА ДЪННОТО	ТИП Д ОБЩЕСТВО, В КОЕТО ПОВЕЧЕТО ХОРА СА ПО СРЕДАТА	ТИП Е МНОГО ХОРА СА БЛИЗО ДО ВЪРХА И СЪВСЕМ МАЛКО – ДО ДЪННОТО

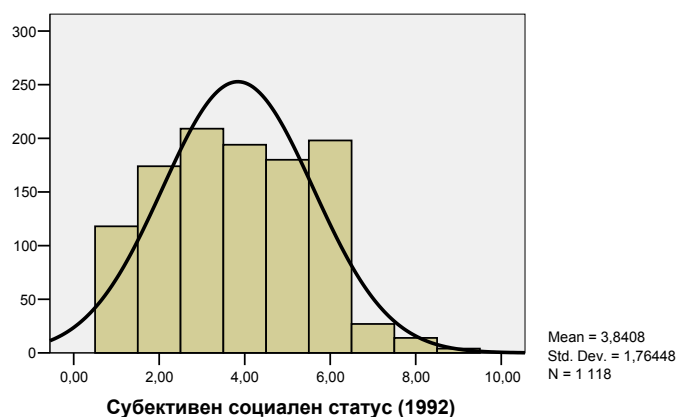
2009					
Сега	63.5	27.2	5.5	3.3	0.5
Предпочита	0.2	3.4	14.0	59.7	22.7
1999					
Сега	69.9	23.0	3.9	2.5	0.7
Предпочита	0.5	1.7	8.5	60.9	28.4
1992					
Сега	58.8	24.0	6.5	9.2	1.4
Предпочита	0.8	1.3	4.3	45.9	47.7
Преди 30	13.9	25.7	21.0	35.6	3.8
След 30	14.9	16.2	17.6	32.8	18.5

Предпочитанията към различните типове общества са коментирани в множество публикации. Некоментирана е обаче структурата на неравенството, получена в резултат от субективните оценки на всеки респондент на собственото му място в обществото в континуума „връх – дъно“ (оценки 1-10). Този тип познавателна задача не изисква от респондента да оценява обществото, а собственото си място в него. Общият резултат от разпределението на тези оценки, получен на основата на данните от изследванията ISSP 1992, 1999 и 2009, е представен по-долу (фигура 3 – фигура 5). Тези разпределения показват малка, но забележима еволюция в разпределението на

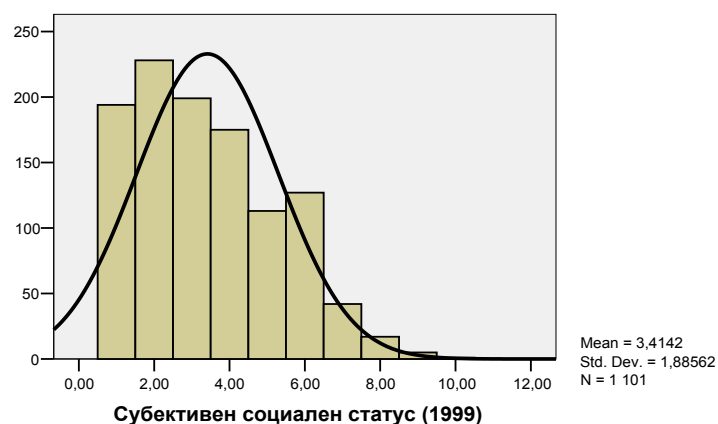
¹ Източник: ISSP 1992, 1999, 2009. Разновидностите на въпроса в изследванията през 1999 г. и 2009 г. обхващат възможностите: „Какъв тип е българското общество днес?“ и „Какъв тип трябва да бъде българското общество?!“. В изследването от 1992 са включени още два въпроса: „Какъв тип беше българското общество преди 30 год.“ и „Какъв тип ще бъде българското общество след 30 год?“.

самооценките и навеждат на няколко по-съществени извода. Първо, всички разпределения се доближават до нормалното разпределение, но имат различни акценти. Докато разпределението от 1992 г. е с по-висока концентрация в средата и дъното (тип В), то разпределението от 2009 е по-равномерно разпределено, т.е. налице е по-висока концентрация на оценките в средата на разпределението и по-малки концентрации в неговите краища („клонии“ към тип D). Второ, структурата на разпределението от 1999 г. е по-изразено изтеглена към дъното на разпределението („клонии“ към междинно положение между тип А и тип В). Трето, средният субективен статус се променя от 3,8 (1992) на 3,4 (1999), за да достигне 4,9 (2009). Това ясно показва изместване с около една единица в периода 1992 – 2009 към центъра на разпределението (позицията на средната класа). В тази последователност се открояват стойностите на разпределението от 1999 – най-нисък среден субективен социален статус и най-голяма концентрация в дъното. Поради липса на статистически значима връзка с други показатели (социопрофесионален, икономически и демографски статус на респондентите) е очевидно, че тази структура отразява негативните промени в икономиката и обществото на България в периода на финансовата криза от 1996 – 1998, която бе съпроводена от рязко снижаване на доходите, стандарта на живот и заетостта. Четвърто, практически „неизползвани“ в скалата за самооценка остава стойност „10“ (връх), а стойност „9“ започва да се „използва“ едва през 2009 г.

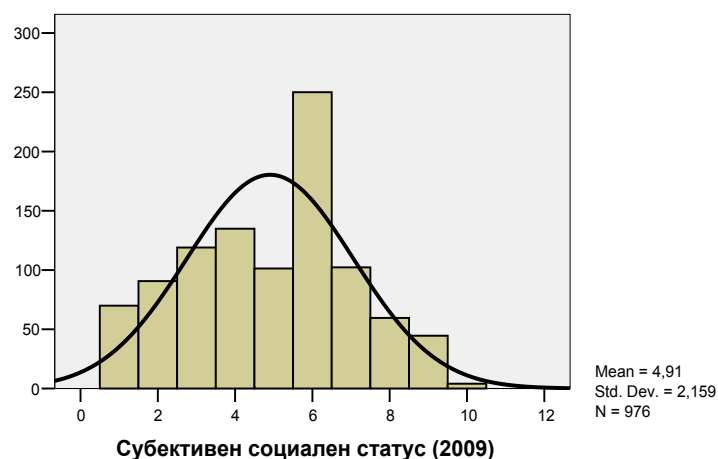
При всички условия на подобен извод разпределението на субективните оценки на социалния статус показва концентрацията на статусите около средата и дъното в началото на прехода, допълнителното „изтегляне“ на статусите към дъното в периода на сериозни икономически турбуленции и постепенното повишаване и структуриране на статусите в пълната размерност на скалата през 2009. Ако приемем 1992 г. като начало на периода на трансформиране на статусната структура на българското общество, то в средата на този период наблюдаваме „междинния резултат“ от разрешаването на старата статусна структура, а в края на периода – контурите на новоформиращата се статусна структура на българското общество.



Фигура 3. Разпределение на субективните оценки за собствения социален статус (1992)



Фигура 4. Разпределение на субективните оценки за собствения социален статус (1999)

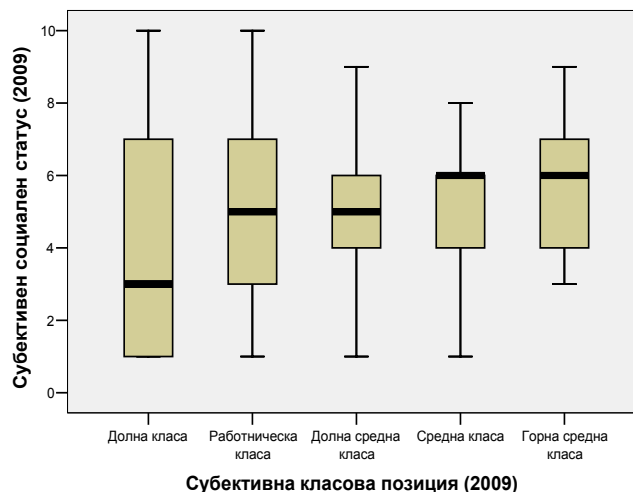


Фигура 5. Разпределение на субективните оценки за собствения социален статус (2009)

Съществен и същевременно труден момент в интерпретацията на новата (2009) статусна структура на българското общество е проблемът за социалното описание на тази структура. Тук се има предвид комбинацията от ресурси и класови групи, които стоят зад различните статусни равнища.

Анализът на статусната структура от 2009 показва, че тя трудно може да бъде описвана с традиционно използваните „класови“ индикатори. Както се вижда на фигура 6, средните статусни оценки, давани от респондентите, идентифицирали своята „класова“ принадлежност с групите работническа класа, долна средна класа, средна класа и горна средна класа, са доста сходни (между 5,5 – 5,9). Изключение от тази закономерност правят хората, които са се самоопределили като представители на долната класа (средна статусна оценка 2,9).

Фигура 7 показва, че относително по-силни¹ (0,299) и статистически значими ($p < 0,01$) са връзките на субективната класова позиция, субективния социален статус с доходите на член от домакинството.



Фигура 6. Среден субективен социален статус по субективни класови групи (2009)

Correlations				
		V66 Субективна класова позиция (2009)	TOPBOT Субективен социален статус (2009)	inc Доход на член от домакинст вото (2009)
V66 Субективна класова позиция (2009)	Pearson Correlation	1	.189**	.299**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000
	N	992	969	626
TOPBOT Субективен социален статус (2009)	Pearson Correlation	.189**	1	.070
	Sig. (2-tailed)	.000		.080
	N	969	976	622
inc Доход на член от домакинството (2009)	Pearson Correlation	.299**	.070	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.080	
	N	626	622	630

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Фигура 7. Връзки на дохода на член от домакинството, субективната класова позиция и субективния социален статус (ISSP 2009)

От методологическа гледна точка този анализ показва няколко съществени особености, или по-скоро нерешени за момента изследователски проблеми:

Първо, в съзнанието на голяма част от българските граждани няма ясно формирани класови модели. В този план в зависимост от „задачата“, която се поставя от изследователя, респондентите „избират“ класова позиция. Този

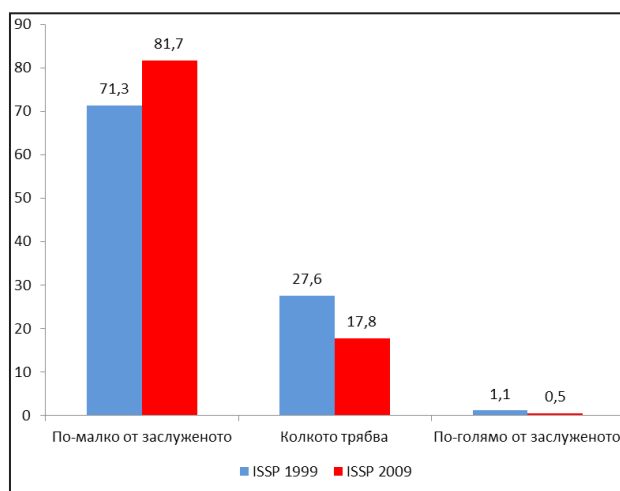
¹ Въпреки че са относително най-силни, тези стойности на коефициента на корелация говорят за слаба или най-много умерено силна зависимост.

избор се оказва твърде непоследователен, за да бъде описан по смислен начин чрез достъпните методи на статистически анализ. В този смисъл е очевидно разминаването на моделите и системата от емпирични индикатори, които се прилагат, и специфичния начин на „класово мислене“ на респондентите.

Второ, относително слабите връзки на различните идентификационни схеми с доходите показват, че последните участват по опосреден начин в статусните йерархии на неравенството.

Отношение към справедливостта на подоходната диференциация

Основна и непроменена за период от около 20 години характеристика на мисленето на българските граждани за доходите и тяхното разпределение е егалитарността (често комбинирана със социална завист). Налице е всеобщо убеждение, че заплащането е малко и несправедливо (фигура 8). Тази оценка се отнася преди всичко за собственото занятие/професия. Това съвпада с непромененото в годините на прехода усещане, че различията между доходите са прекалено големи и че правителството трябва да полага системни усилия за намаляване на подоходните неравенства.



Фигура 8. Оценка за справедливостта на собственото заплащане

Що се отнася до посоката и силата на необходимите промени за корекция на справедливостта, очертаната зависимост е заплащането на професии с висок социален статус (висок престижен ранг) да се оценяват като справедливо заплатени и/или получаващи повече от заслуженото (таблица 8). Обратно, професионалните позиции с нисък социален статус систематично се оценяват като получаващи по-малко от заслуженото. Единственото изключение от това правило са лекарите, които (като следствие от настъпилите промени в систе-

мата на заплащане) се преместват от категорията на несправедливо оценените (1992) в категорията на общо взето справедливо оценените (2009).

Таблица 8. Престижен ранг и оценки за справедливостта на заплащането (ISSP 1992 – 2009)

	1992 престижен ранг	1992	1999	2009
	Средни стойности			
Собственик – ръководител на голяма фирма	8	.13	.07	-
Директор на голяма фирма	8	-.14	-.16	.19
Професор	8	-.46	-	-
Адвокат	8	.02	.07	-
Съдия във Върховния съд	8	-.04	-.03	-
Лекар	7	-.87	-.91	-.09
Министър	7	.35	.23	.56
Офицер (военен)	6	-.37	-	-
Народен представител	6	.65	-	-
Учител	6	-.80	-	-
Инженер	6	-.75	-	-
Собственик на малък магазин	4	-.31	-	-
Продавач в голям магазин	4	-.66	-.83	-.85
Квалифициран работник	2	-.86	-.87	-
Работник в селско стопанство	2	-.92	-	-
Неквалифициран работник	2	-.83	-.86	-.85

Бележки: Престижният ранг е средна стойност на дадените оценки за уважението, с което се ползва съответната професия в обществото; минимална стойност е 1.0, а максимална стойност 10.0. Оценките за справедливостта на заплащането на различни професии са пресметнати като разлика от оценката за получаваните доходи и доходите, които би следвало да получава съответната професия. Представени са средни стойности, които варират в интервал от -1 до +1: -1, ако професията би трябвало да получава по-големи доходи, 0, ако получаваните и „дължимите“ доходи са равни и +1, ако професията получава по-големи доходи, отколкото би трябвало.

В категорията на систематично получаващите (в нарастваща степен) повече, отколкото заслужават, са позициите на изпълнителната и законодателната власт (министър и народен представител).

Ако трябва да се обобщи, доминиращата обобщена нагласа на българските граждани за периода 1992 – 2009 г. е, че всички (справедливо) трябва да вземат повече, но така, че в крайна сметка да се окажат практически (справедливо) равни. От такава гледна точка практически всяко неравенство е неприемливо (прекалено голямо) и несправедливо. Използваният термин „доминиращо“ не е случаен: твърде рядко в изследователската практика се срещат обществени проблеми, които достигат равнище на консенсус между респондентите в порядъка 70 – 90%. Такъв въпрос в периода 1992 – 2009 г. се оказват доходите. Първо, защото са ниски. Второ, защото са несправедливо различни. Обяснението на този феномен може да се търси в различни посоки – като се започне от индивидуалните представи за света и се стигне до доминиращите в българското общество политически идеологии. Във връзка с проблема икономически неравенства в България (и по принцип) обаче следва да се отбележат два съществени момента. Първо, че механизмът на превръщане на подходящите различия в икономически статусни неравенства е сложен. Връзката не е пряка, а опосредена както от ресурсите, с които разполагат класовите и социопрофесионалните позиции, така и от обществената оценка за тяхното относително значение. Второ, специално за България механизмът на опосредяване на връзката между икономическата диференциация и статусното неравенство преминава през особено силно действащ „егалитарен филтър“. Този филтър има способността да „превръща“ пазарните ефекти върху подходящото разслояване в нещо, което е практически нелегитимно в очите на обществеността. В този контекст тезата, че пазарът е справедлив, доколкото произвежда равенство, се приема като нещо естествено; съответно в случаите, когато пазарът произвежда неравенство и различие, това е несправедливо и той трябва да бъде заместен от друг справедлив механизъм (например държавната регулация). Ефектът от тези нагласи (и начин на поведение на голяма част от актьорите) върху механизмите на икономическото неравенство е, че икономическите интереси на класовите групи остават недефинирани, размити и неразпознати. Съществуващите класови групи са по-скоро „класи в себе си“, отколкото „класи за себе си“. На свой ред това забавя формирането на съдържателно ясни статусни дистанции и възпрепятства статусната кристализация. Тази констатация не би следвало да се разбира като позитивна или негативна оценка, а по-скоро като начин да се очертае специфичния механизъм на еволюция на социалната и икономическата диференциация в българското общество.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

При изследването на икономическите неравенства в настоящата работа е дадено предпочитание на теоретичния анализ. Основна причина за това е формирането се в хода на работа по проблема убеждение, че социологическият по своя характер проблем за икономическите неравенства се анализира преимуществено с несоциологически средства. Нерядко икономически по естеството си показатели за икономическа диференциация се интерпретират като социологическа концептуализация на неравенствата в обществото. В този смисъл една от основните цели на настоящата работа е да се направи опит да се покаже в какво по-точно се изразява социологическият анализ на икономическите неравенства. Мотивацията зад подобно усилие е не толкова и не само постигането на по-голяма методологическа прецизност. По-скоро става дума за съдържателната социологическа интерпретация на понятието за икономическо неравенство.

В практиката на социологическия анализ много изследователи са стигали до извода, че макар доходите и богатството да са изключително важни предпоставки и фактори на човешкото поведение, механизмът на тяхното въздействие преминава през филтрите на множество неикономически отношения. Макар да са силни и значими връзките на статистическа асоциация, доходите рядко обясняват повече от 30 – 40% от вариацията в даден модел на поведение или действие. Например равнището на доходите е статистически свързано с усещането за щастие, но не го обяснява¹. Решаването на подобен проблем преминава паралелно през два основни пътя: 1) включването в модела за анализ на дадено явление повече възможни обяснителни фактори; 2) изграждане и/или доразвиване на съществуващите концепции за интерпретация на обекта на изследване. В настоящата работа е направен опит да се върви главно по втория път, като се търси специфичното социологическо съдържание на икономическото неравенство. Основните тези, свързани с по-нататъшното развитие на тази идея, могат накратко да се обобщят по следния начин:

Първо, термините неравенство и различие често могат да адресират едно и също съдържание. Макар това да е лингвистично коректно, в социалните науки те би следвало да се обвързват с различни процеси и отношения. Неравенството принципно обобщава едно общо качество на разнотипни обекти, докато различието (диференциацията) изразява различността в качествата на обектите.

Второ, диференциацията произвежда обектни по своя характер отношения. В контекста на обектните отношения актьорите се моделират теоретично чрез специфични групи отношения (икономически, политически и пр.) и затова говорим за икономически, политически и т.н. „човек“. Тези своеобразни виртуални актьори са начин да се обясни поведението единствено в контекста на дадени обектни отношения. Например капиталистът е олицетворения капитал и неговото поведение като такъв се обяснява само с обективните интереси на възпроизводство

¹ Layard, J. R. Sachs, J. Helliwell, ed. *World Happiness Report 2013*, 2013.

на капитала. Неравенството е свързано със субектните отношения. Основният вид субектни отношения са социалните отношения. Качеството, което те отразяват, е степента на равноценност или неравноценност на актьорите, т.е. тяхното равенство или неравенство. Актьорите не са равни или неравни сами по себе си (като такива), а поради мястото си в обектния свят. В този смисъл доходите на хората могат да бъдат различни, а хората могат да станат равни или неравни **поради** своите доходи. Степента на различieto минава през специфични филтри, за да се превърне в равнище на неравенство. Понякога определено различие може изобщо да не доведе до възникване на неравенство.

Трето, от казаното логически следва, че разслояването на доходите не изразява икономическо неравенство (а това е начинът, по който подоходната диференциация най-често се интерпретира). Икономическата диференциация не се превръща в неравенство, ако към доходите добавим други обектни показатели (потребление, възможности за функциониране, богатство и пр.). Подоходната диференциация също не се превръща в неравенство, ако изследваме връзката между здравословното състояние и равнището на доходите. За да говорим за икономическо неравенство, е необходимо да преминем през филтъра на класовата (или социалногруповата) структура на обществото. Неравенството е отношение между хора, а не отношение между доходи/богатства.

Четвърто, използваният неомарксистки класов модел е модел на икономическа диференциация. В този смисъл той трябва да бъде допълнен с йерархичен компонент – системата от статуси, разбираана в смисъла, който влага в този термин М. Вебер. Липсващото междинно звено между статусите и класовите позиции са ресурсите, с които се разпорежда всяка класова позиция. Последните са механизма, чрез които икономическата по своя характер класова диференциация се трансформира в неравенство. Причина за това е фактът, че разнотипните ресурси се управляват от „едно място“ – актьорът, заемащ дадена класова позиция. Възможността да се използват всички ресурси в едно действие на размяна прави разменящите неравностойни и дава възможност разменните отношения (независимо за какви действия става дума) да стават асиметрични, т.е. да „допълват“ размяната с неравноценността на актьорите, които я извършват. Например политически силният капитал има възможност да задържа повишаването на заплащането на труда за продължителни периоди.

Пето, един от основните методологически проблеми на социологическия анализ е такъв начин на групиране на актьорите, който да постигне еднородност вътре във формираните групи и разнородност между групите. Двете крайни и едновременно нежелателни решения на този проблем са: 1) постигане на еднородност с цената на формиране на голямо количество групи и критерии за групиране; 2) достигане до ограничен брой групи (класи) с цената на значителна нееднородност на актьорите в рамките на всяка група. Например в няколко коментирани в изложението иконометрични разработки се прави опит подоходното разпределение да се декомпозира по социално-демографски групи, като се изследва хетерогенността на доходите във всяка група и между групите.

пите. В повечето случаи това води до извод, че различията вътре в групите са по-големи от различията между групите. Обратно, ако изградим групи, които са хомогенни по своите доходи, техният социален състав се оказва прекалено хетерогенен. Очевидно намирането на решение на този проблем минава през компромис, който, от една страна, допуска определено равнище на хетерогенност вътре в групите. От друга, компромис, при който групирането се основава на критерий, описващ не толкова сходствата и различията, а принцип, обясняващ определен тип поведение. Когато се анализират икономическите неравенства, на тези условия отговаря класовата структура.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Кацарски, И. *Власт, неравенство и стратификация в прединдустриалните общества*. Фабер, 2007.
2. Мирчев, М. Новата класова структура на българското общество след прехода. – В: *Понеделник. Списание за теория, политика и култура*, 5/6, 2008, с. 51 – 62.
3. Мирчев, М. *Социална динамика и цивилизационно разслояване: възпроизводство на населението, човешкия капитал и трудовите ресурси в България*. София: М-8-М, 2009.
4. Ниворожкина Л. И., С. В. Арженовский and Л. А. Сафарова. Статистическо оценяване уволня неравенства и бедности российских домохозяйств (альтернативный подход на основе декомпозиции коэффициента Джини). *Учет и статистика*, no. 10, 2007, с. 155 – 163.
5. Нончев, И. *Средната класа и социалните трансформации в България*. София: ИК “Ваньо Недков,” 2000.
6. Панчев, С. *Дефиниране и измерване на средната класа в България*. София: ИПИ, 2013.
7. Alderson, AS, and F. Nielsen. Globalization and the Great U-Turn: Income Inequality Trends in 16 OECD Countries. *American Journal of Sociology* 107, no. 5, 2001, 1244 – 99.
8. Atkinson, A. B. On the Measurement of Inequality. *Journal of Economic Theory*, no. 2, 1970, 244 – 263.
9. Azam, M. A Distributional Analysis of Social Group Inequality in Rural India. *IZA Discussion Paper No. 3973*, 2009.
10. Bechmann, G., N. Stehr. The Legacy of Niklas Luhmann. *Society*, no. February, (2002), с. 67 – 75.
11. Boshnakov, V. Bulgarian Households Income Redistribution: Feasible Estimates of Main Tax-Benefit Redistribution Indices for 2003. *Regional Economic Cooperation in South Eastern Europe*, 2006.
12. Campano, F. and D. Salvatore. *Income Distribution*. New York: Oxford University Press, 2006.

13. Chakravarty, S. R. *Inequality, Polarization and Poverty: Advances in Distributional Analysis*. Vol. 6, Springer Verlag, 2009.
14. Champernowne, D. and F. Cowell. *Economic Inequality and Income Distribution*. Cambridge University Press, 1998.
15. Charles-Coll, J. Understanding Income Inequality: Concepts, Causes and Measurement. *Management* 1, no. 3, 2011; c. 17 – 28.
16. Coleman, J. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, New York, etc.: Harvard University Press, 1994.
17. Cowell, F. *Measuring Inequality*. LSE Perspectives in Economic Analysis. London, 2008.
18. Faik, J. Socio-Economic Influences on Income Inequality–Projections for Germany. *FaMa-Diskussionspapier 4/2012*, 2012, c. 63.
19. Forcina, A. and M.G. Giovanni. Early Gini's Contributions to Inequality Measurement and Statistical Inference. *Electronic Journal of Probability and Statistics* 1, no. 1, 2005.
20. Franzini, M. and M. Pianta. Explaining Inequality in Today's Capitalism. *WP-EMS Working Papers Series in Economics, Mathematics and Statistics, WP-EMS # 2011/08*. Working Papers Series in Economics, Mathematics and Statistics, 2011. www.econ.uniurb.it.
21. Frick, J. R. and J. Goebel. *Regional Income Stratification in Unified Germany Using a Gini Decomposition Approach*. Bonn, December, 2005.
22. Gradstein, M., B. Milanovic, and Y. Ying. *Democracy and Income Inequality: An Empirical Analysis*. Vol. 01, 2001.
23. Hope, K. A Liberal Theory of Prestige. *American Journal of Sociology* 87, no. 5, 1982, 1011 – 1031.
24. Jedrzejczak, A. Estimation of Income Inequality Measures by Regions on the Basis of Polish HBS, 2011.
25. Jenkins, S. and P. Van Kerm. The Measurement of Income Inequality. 2008.
26. Korinek, A., J. Mistiaen and M. Ravallion. Survey Nonresponse and the Distribution of Income. *The Journal of Economic Inequality* 4, no. 1, 2005, 33 – 55.
27. Kuznets, S. Economic Growth and Income Inequality. *The American Economic Review* 45, no. 1, 1955, 1 – 28.
28. Laumann, E., P. Siegel, R. Hodge ed. *The Logic of Social Hierarchies*. Chicago: Markam publishing company, 1970.
29. Layard, R., J. Sachs, J. Helliwell ed. *World Happiness Report 2013*, 2013.
30. Leigh, A. Top Incomes. In *The Oxford Handbook of Economic Inequality*, edited by W. Salverda, B. Nolan, and T. Smeeding, 1–32, Oxford: Oxford University Press, USA, 2009.
31. De Maio, F. Income Inequality Measures. *Journal of Epidemiology & Community Health* 61, no. 10, 2007, 849–852.
32. Milanovic, B. *Global Inequality and the Global Inequality Extraction Ratio: The Story of the Past Two Centuries*. Cornell University Poverty, Inequality and Development Papers. World Bank, 2009.

33. Milanovic, B. Global Inequality of Opportunity How Much of Our Income Is Determined at Birth? *Cornell University Poverty, Inequality and Development Papers*, 2009.
34. Milanovic, B. The Inequality Possibility Frontier. Extensions and New Applications. *World Bank Policy Research Working Paper WPS6449*. Policy Research Working Paper, May 2013.
35. Mintchev, V., V. Boshnakov and A. Naydenov. Sources of Income Inequality: Empirical Evidence from Bulgaria. *The wiiw Balkan Observatory, Working Papers*|089, January 2011.
36. Parkin, F. Marxism and Class Theory: A Bourgeois Critique. In *Social Class and stratification. Classic Statements and Theoretical Debas*, edited by L. Levine. Lanham: Rowman & Littlefield Pub Inc, 1979.
37. Riggs, J., J. Hobbs, G. Hobbs and T. Riggs. The Global Kuznets Curve, 1969 – 2007. *Modern Economy* 03, no. 02, 2012, 160–163.
38. Shils, E. Deference. In *Social Stratification*, edited by J. Jackson. Cambridge University Press, 1968.
39. Wegener, B. Concepts and Measurement of Prestige. *Annual review of Sociology*, 1992, 253 – 280.
40. Wolff, E. and A. Zacharias. Class Structure and Economic Inequality. *Levy Economics Institute of Bard College, WP No. 487*, 2007.
41. Wright, E. *Class Counts. Student Edition*. Cambridge, U.K.; New York: Cambridge University Press, 2000.
42. Wright, E. The Shadow of Exploitation in Weber's Class Analysis. *American Sociological Review*, 2002, 832 – 853.
43. Wright, E. O. Foundations of Neo-Marxist Class Analysis. In *Approaches to Class Analysis*, edited by E. O. Wright. New York, etc.: Cambridge University Press, 2005.

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЯТ АНАЛИЗ НА ИКОНОМИЧЕСКИТЕ НЕРАВЕНСТВА: ПРОБЛЕМИ НА МЕТОДОЛОГИЯТА

Резюме:

Студията очертава основни елементи на социологическия анализ на икономическите неравенства. Доказва се тезата, че понятието „икономическо неравенство“ е собствено социологическа концепция; тя има различно съдържание от икономическата диференциация и подходното разслояване, които най-често се приемат като основно съдържание на икономическите неравенства. Направен е теоретичен анализ на понятията „икономическа диференциация“ и „икономическо неравенство“, като се изследва както тяхната теоретична интерпретация, така и основните методи за тяхното измерване. Очертани са предимствата и недостатъците на основните методи за измерване на икономическата диференциация, както и някои основни резултати от тези измервания. На основата на анализа са очертани основните аспекти на социологическия анализ за изследване на икономическите неравенства (разбирани като статусни дистанции, свързани с различни икономически роли и техните ресурси) и свързаните с това понятия и индикатори. На основата на данни от емпирични изследвания, проведени в рамките на международната програма ISSP през 1992, 1999 и 2009, са направени методологически изводи относно някои от очертаните направления за анализ на икономическите неравенства в България. Специално внимание се обръща на равнището на икономическа диференциация (коефициент на Джини и коефициент на екстракция), на субективната статусна идентификация и нейната връзка с класовото положение.

Ключови думи: икономическа диференциация, икономическо неравенство, хетерогенност на доходите, статусни дистанции, социални класи, социални отношения, субектни отношения.

JEL: A14, B16, B23, C01, D31, D63, O15, Z13.

SOCIOLOGICAL ANALYSIS OF ECONOMIC INEQUALITIES: METHODOLOGICAL ASPECTS

Abstract:

The paper outlines basic elements of the sociological analysis of economic inequalities. The baseline argument of the paper is that economic inequalities are a sociological concept which carries different content in comparison with economic differentiation and heterogeneity of incomes, which in turn are most often perceived as direct proxies of economic inequalities. The theoretical analysis of the concepts of economic differentiation and economic inequality made is focused on their specific interpretation schemes and measurement strategies and methods. The main problematic areas of classic measures of economic differentiation and are outlined including an analysis of most common research findings. The focus on the sociological analysis of economic inequalities (interpreted as status distances between economic roles and resources associated with these roles) includes the principle aspects of this analysis and a comprehensive research program (including concepts and indicators). Some methodological conclusions regarding the interpretations of economic inequalities are made, based on three ISSP surveys (1992, 1999, and 2009). Also based on empirical data some of elements of the outlined research program with regards to Bulgaria are explored: economic differentiation (Gini and extraction ratio), status identification its relationship to subjective social class, etc.

Key words: economic differentiation, economic inequality, heterogeneity of incomes, status distances, social class, social relations, subject relations.

JEL: A14, B16, B23, C01, D31, D63, O15, Z13.