

# Аристотел и потенциалът на една статусна теория на размяната

Иван Кацарски\*

**Резюме:** Статията съпоставя Аристотеловия възглед за разменното отношение и модерните икономически теории (класическа и неокласическа, ортодоксна и хетеродоксна). Анализират се различни тълкувания на реципрочната размяна у Аристотел. Предложена е и нова интерпретация. Обосновава се тезата, че античният мислител е формулирал принципа на една статусна теория за размяната, според която пазарните субекти притежават различни по качество и количество ресурси, последните съответно обуславят различен статус, който на свой ред съществено детерминира икономическия им резултат. Авторът приема също, че този принцип е валиден не само за античното общество, но и за всяка пазарна икономика, включително капиталистическата. По този начин Аристотел всъщност полага обща основа на икономическия и социологическия анализ.

**Ключови думи:** Аристотел, размяна, статус, конкуренция, пазар, цена, печалба.

**JEL:** B00.

\* Иван Кацарски е професор в Института за изследване на обществата и знанието – БАН, София, e-mail: pessoko@gmail.com.

## 1. Увод

Миналата година се навършиха 2400 години от рождението на Аристотел. Тази забележителна годишнина бе отбелязана в цял свят с множество научни форуми. Древният философ и учен енциклопедист продължава да поставя въпроси пред съвременната теоретична мисъл и да я тласка напред. Не прави изключение и икономическата теория. Не е случаен интересът към Аристотел на видни съвременни икономисти като лауреата на Нобелова награда Амартия Сен.

Предмет на разглеждане тук е не цялостната теория на Аристотел за икономическото, а само един елемент от нея – анализът на отношението на размяна. Този анализ поставя под съмнение основни положения на икономическата теория в нейния класически и неокласически вариант. Нещо повече, Аристотел отива по-далеч дори от хетеродоксните икономически концепции (марксистки и груги).

Аристотел въвежда принцип на размяната, напълно различен в сравнение с класическата и неокласическата икономическа теория. Този принцип е едновременно принцип на икономическите отношения и на цялостния социален ред. Решението, което дава Аристотел, е гениално просто и същевременно радикално – по-радикално от модерния институционализъм. Същевременно то

установява принцип, общ както за икономическия, така и за цялостния социален ред.

### 2. Аристотеловият постулат за разменното отношение

Аристотел анализира разменното отношение в „Никомахова етика“, книга пета, глава пета (Аристотел, 2016). За античния философ разменното отношение е проява на „реципрочна справедливост“, изразена във формата на пропорция: „когато хората общуват с цел размяна, това, което свързва двете страни в една сделка, е точно този вид справедливо – реципрочното във вид на пропорция, а не на равенство (нали самият град се крепи на реципрочни дейности в определени пропорции) (...) Това, което стои в основата на пропорционалната отплата, е свързването по двойки на кръст на членовете на една пропорция. Нека А бъде строител, Б – обуцар, В – къща, а Г – обувка. Строителят трябва да получи от обуцаря неговия продукт и сам да му даде в замяна своя.“ При това е в сила следното правило: „както земеделецът се отнася към обуцаря, така и произведеното от обуцаря се отнася към произведеното от земеделеца“ (Аристотел, 2016, V, 5). Или в съкратен математически вид имаме:  $A/B = G/V$ , където А и Б са дъвама контрагенти, а В и Г – техните продукти за размяна (Пак там).

Тези разсъждения на Аристотел се превръщат в кошмарен проблем за модерните тълкуватели. Едни направо вдигат рамене и се отказват да тълкуват споменатите изказвания, обявявайки ги за абсурдни: лишено от смисъл е сравняването на производителите с техните продукти. Други игнорират трудността и свеждат цялата пропорция до нейната дясна част, като по този начин свеждат Аристотеловата схема до тривиалното разменно отношение в смисъла на модерната теория (Gallagher, pp. 667, 670; Danzig, 2000, p. 399; Meikle, 1991, pp. 194-195; Johnson, 1939, pp. 450-451.).

Съществува теза, която търси обяснение на размяната у Аристотел с неразвитостта на икономическите отношения в „архаичните“ и „традиционните“ общества: в тях доминират отношенията между хората, а отношенията между вещи са далеч на заден план, докато в модерното общество центърът на тежестта стават вещните отношения (McNeil, 1990, pp. 55-68). В това схващане се съдържа част от истината, но то е обременено с дъва съществени недостатъка: първо, то сродява античното общество с т. нар. „примитивни“ общества, което ми се струва неоснователно; второ, то по никакъв начин не обяснява специфичната концепция за реципрочността (формата на пропорция).

Повечето съвременни тълкуватели търсят обяснение на загадъчната Аристотелова формула на обмена в спецификата на социалните отношения на гръцките полиси. Според тези тълкуватели пропорцията  $A:B = G/V$  изразява действително неравенство на индивидите в техните разменни отношения: социалните неравенства намират израз и в икономическите отношения. Тази интерпретация е толкова разпространена, че Скот Мейкл я нарича „стандартен възглед“. Според същия автор обаче, Аристотел не е дал никакви указания как трябва да се разбира това неравенство и неговите тълкуватели са се отдали на произволни интерпретации (Meikle, 1991, p. 193).

Габриел Данциг дава подчертано политическа интерпретация на въпросното неравенство. Според него Аристотел нито е могъл, нито е имал намерение да създаде някаква чисто икономическа теория, нито пък теория на абсолютната справедливост. Той е изразил отношенията на статусно неравенство в полиса, които имат не само социален, но и икономически израз. Хората се възприемат като неравни, включително и при размяната на стоки и услуги, и видът на това неравенство се определя от нормите и ценностите на различните

полиси. Според Аристотел, интерпретиран от Данциг, това неравенство (статусно, политическо, традиционно) е основателно и справедливо, доколкото служи на съхраняването на полиса. Справедливостта се тълкува следователно не в абсолютен, а в конвенционален смисъл. Данциг впрочем не остава докрай верен на своята политическа интерпретация: според него у Аристотел има също поглед за „икономическа стойност“, което било най-близко до трудовата теория за стойността. Следователно, размяната се определя от иманентен фактор (труд) и от социалните и политическите неравенства (Danzig, 2000, pp. 999-413, 420-422).

Още по-разгърната и мащабна е интерпретацията на Робърт Галахър. Според него пропорцията  $A:B = G:V$  съдържа компонента на неравенство. Първият е иманентен и отразява вътрешната ценност на всяка от функциите, чийто резултат е полезен предмет. Например, функцията на строителя е по-ценна от тази на обушаря, на лекаря – от тази на строителя, на земеделеца – от тази на обушаря. Така смята древният философ. А за него ценността на функцията иманентно предопределя ценността на нейния субект. Вторият компонент е социалният статус, който имат индивидите в полиса, съобразно критериите на богатството, рождението (като свободни или несвободни) и добродетелта. Съответно, така се оформят йерархии, отговарящи на принципа на олигархията, на демокрацията или на аристокрацията. Най-оригиналното в тълкуването на Галахър е това, че според него Аристотел е виждал в пропорцията  $A:B = G:V$  израз на неравенство, независимо от източника му, което не само че не укрепва полиса, а го застрашава. За разлика от Данциг, Галахър възприема Аристотел като критик на реципрочния обмен, изразяващ несправедливост, която трябва да се поправи съобразно следната схема: богатите

и знатните трябва да подпомагат материално бедните и слабите, в замяна на което да получават нематериална отплата – почит и уважение (Gallagher, 2012, pp. 670-696; виж и: Winthrop, 1978, pp. 1212-1213).

Тълкуванието на Галахър е изпълнено с дълбока симпатия към Аристотел и е само по себе си твърде интересно. Но Данциг е по-близко в оценката си за Аристотел. Социалният идеал на античния философ е аристократичен и консервативен. Той приема съществуването на „роби по природа“, наред с „робите по закон“. Жената е по-нисше същество от мъжа и трябва да бъде управлявана от него. В Аристотеловия проект за идеална държава заетите с физически труд (земеделци, занаятчии) трябва да бъдат по-скоро роби (на частни лица или на полиса), а пълноправни граждани могат да бъдат само онези, които разполагат със свободно време и поради това могат да се отдават на военни упражнения и управление на държавата (Аристотел, 1995). Твърде странно би било, ако някой иска да види в лицето на Аристотел защитник на бедните и слабите. Този аспект на Аристотеловите идеи обаче лежи по-встрани от настоящата тема.

Стъпка към ново осмисляне на разменното отношение е един анализ на Пол Жорион. Според него Аристотел установява два компонента на цената на стоката: съвкупността от разходите за нейното производство и относителния социален статус на производителя. Дотук нищо ново. Но Жорион смята, че тази Аристотелова формула е универсално валидна за всички общества, в които има стоки, пари и стокосвободен обмен: „Колкото по-нисък е социалният ранг на продавача в сравнение с купувача, толкова по-малко последният ще трябва да плати, за да придобие стоката. Обратно, колкото е по-висок социалният ранг на продавача в сравнение с купувача, толкова повече последният ще трябва да плати, за да придобие стоката“ (Jorion, 1998, pp. 247, 250).

Спонтанно възниква възражението, признава Жорион, че дори в дребна Гърция от времето на Аристотел не се е плащала различна цена за едно и също нещо. Жорион отговаря, че във всички общества това, което купуват богатите, е различно от онова, което купуват бедните: общарят поръчва на строителя къща, твърде различна от онази, която си поръчва съдията, също както онези бедните купуват различна паста за зъби в сравнение с богатите. Докато в тези случаи различията в потреблението прикриват неравенството между пазарните контрагенти, в други случаи, казва Жорион, то е напълно очевидно. Например, за стоки с висока цена (жилища, автомобили и др.) бедните са принудени да плащат повече от богатите, защото нямат на разположение цялата сума и трябва да плащат на вноски, което оскъпява продукта. Дори и стоки с ниска единична стойност са по-скъпи за бедните, защото те могат да ги закупуват в малки количества – поради недостиг на пари или липса на възможности за съхранение (хладилник за храната, склад за дърва и възлища). Неблагоприятен ефект имат и по-ниските образователни възможности на бедните (Jorion, 1998, pp. 262-265).

И така, твърди Жорион, за едни и същи неща бедните плащат повече, отколкото богатите. Това според него е в основата на низходяща спирала, която прави бедните все по-бедни. По тази причина излизането от хроничната бедност може да бъде само резултат на случайни обстоятелства (Jorion, 1998, p. 277).

Въпреки това, Жорион се отказва да обясни описаните от него феномени с експлоатация. Принципът на обяснението той намира в понятието „риск“, който има две разновидности – физически и социален. Първият е риск за самия живот на индивида, който е особено висок при някои професии (рибари, миньори и др.); социалният риск се проявява в степената на запълненост на дадена професионална ниша: колкото една

професия е по-„пренаселена“, толкова рискът за нейните представители е по-висок. На високия риск, твърди Жорион, строго съответства нисък статус и обратно, защото високият риск прави съответния индивид ненадежден контрагент в икономическите отношения. Например, като по-ненадежден платец общарят трябва да заплаща по-висок почасов хонорар на строителя, отколкото заплаща съдията. Бедният ще получи по-неизгоден лихвен процент за своя заем, отколкото богатия и т.н. Изобщо във всяка сделка всеки контрагент имплицитно отчита степента на риска на другия и своя собствен и съответно също така имплицитно се включва съответна компенсация в полза на страната, представляваща по-нисък риск (Jorion, 1998, pp. 267-276).

Тезата на Жорион съвсем не е безпроблемна. От това, че богатите и бедните купуват различни жилища или различни пасати за зъби не може да се заключи, че бедните плащат по-скъпо: напълно възможно и дори по-логично е печалбата от по-скъпия продукт да е по-висока, защото богатият може да си позволи да плати повече, без това да го ощетява особено. Спорно е също да се твърди, че когато се плаща наведнъж или разсрочено, клиентът придобива един и същ продукт: във втория случай той получава не само желаната стока, но и кредит за нейното придобиване, а кредитът е финансов продукт. Нека се съгласим, че авторът е прав, когато вижда във възможността да се купуват големи количества непосредствена изгода за богатите. Но това е все пак относително частен случай.

Особено уязвима е обаче най-важната част от обяснението – концепцията на Жорион за риска. В качеството си на контрагенти бедните и богатите се отличават по мащаба на сделките, в които участват; може да се твърди, че големината им съответства на големината на имуществата: бедните участват в дребни сделки, богатите – в големи. А рискът на-

раства с големината на сделките и поради това сделките между богати съвсем не са по-малко рискови, напротив, те са по-високорискови; богатият поема по-малък риск в деловите отношения с бедния, защото за него залогът е малък и дори нищожен. И накрая, в обикновената търговия на гребно търговецът не поема никакъв риск със своите бедни клиенти: колкото и да е висок техният физически и социален риск, те получават стоката или услугата само срещу заплащане на момента.

### 3. Статусна концепция за обмена и пазара

Аристотеловият анализ на разменното отношение обаче предлага поне още една възможност за радикално теоретично пресмисляне на икономическата и социалната реалност. Доколкото мога да преценя от прегледа на литературата, тази възможност е останала неизползвана. Става въпрос за нещо сякаш твърде просто, което обаче противоречи на модерната мисловна схематика.

В следващите редове максимално сбито и лаконично ще представя ново тълкувание на Аристотеловата реципрочна размяна. То има претенцията да бъде универсално валидно – за всяка размяна, независимо от конкретното общество и епоха. Следователно то според мен е в сила и за съвременните общества.

Аристотел казва, че контрагентите в разменното отношение в повечето случаи не са равни помежду си, че цената, която всеки от тях получава за своя продукт, зависи от неговия собствен социален статус, че социално неравните са неравни и на пазара и то в същата пропорция. Повечето тълкуватели приемат, че това е в сила за античното общество. Жорион смята, че това е универсално валидно, но според мен неговата аргументация е твърде слаба и уязвима за сериозна критика. Аз също прие-

мам, че Аристотеловата теза е универсално валидна, но по силата на съвсем различни аргументи, които ще изложа накратко, доколкото е възможно в тази статия.

Макар и да изглежда парадоксално, тези аргументи могат да се открият в двете съпернически си теории за пазара – теорията на съвършената конкуренция и нейния антипод – теорията на несъвършената конкуренция. Първата теория постулира идеално състояние, съвършена конкуренция, което е възможно, ако са изпълнени изключително строги условия. Класиците на теорията в една или друга степен се различават във формулирането им; най-подробно са изложени те от Франк Хаим (Robinson, 1934, р. 104; McCraw, 1989, р. 32). Съвсем представителна е следната дефиниция: „Съвършената конкуренция изисква четири условия: трябва да има много купувачи и продавачи, така че никои от тях не може да контролира цените; продуктите трябва да бъдат хомогенни или лесно заменяеми, така че потребителите ще избират продуктите само въз основа на цената, а не на основата на това къде са произведени или кой ги продава; не трябва да съществуват бариери за други потенциални конкуренти, влизащи на пазара; и всеки един трябва да има съвършено знание за това кой какво продава при най-добра цена“ (Paul, 2015, 197).

Според неокласическата теория, в състоянието (*думата „състояние“ тук съвсем не е употребена случайно. В неокласическата теория съвършената конкуренция е именно състояние, хипотетичен краен резултат, за разлика от разбирането на конкуренцията у Смит, другите класици и у Маркс, които я схващат като процес (McNulty, 1967, pp. 397-399; McCraw, 1989, р. 34) на съвършена конкуренция, печалба в строгия смисъл на думата, „икономическа печалба“, (Счетоводната печалба е разлика между прихода и експлицитните разходи, а чистата – остатък след приспадане на всички разходи. Във втория случай се приспадат*

## Икономически теории

не само експлицитните, но и имплицитните разходи (*opportunity costs*) – парите, времето и усилията, които собственикът влага в своята фирма (*Why Zero Profit Equilibria Can Subsist, 2016*) не съществуват. Възможна е само „счетоводна печалба“. („Средна печалба“ е понятие на Рикардо, други класици и Маркс и е по същество счетоводна печалба, която се изравнява в резултат на неограничена конкуренция между отраслите и вътре в тях.), но тя е отплата за маржиналната продуктивност на факторите на производството (земя, капитал, труд). Ако предприемачът е собственик на всички фактори, той получава целия маржинален продукт; ако пък не е, същият продукт се разпределя между всички онези, които имат принос. На тази основа неокласици като Джон Кларк игнорират класическото противоречие между труда и капитала, като ги приемат за напълно равнопоставени (Dasgupta, 1981, р. 158). Според Кларк при съвършена конкуренция би съществувало „идеално подготвяне на елементите на обществото“, като „силите на конкуренцията, действащи върху отделните индивиди, биха направили обществото хармонично“ (Stigler, 1957, р. 10).

И така, състоянието на съвършена конкуренция изравнява индивидите абсолютно. Никой не получава повече, нито по-малко от своя продукт. Както отбелязва Джордж Стиглер, същността на съвършената конкуренция се изразява в „абсолютно потискане на способността да се влияе върху пазарното поведение.“ Тази способност се анигилира, след като тя се разпредели между хиляди индивиди (Stigler, 1968, р. 181). При съвършена конкуренция никой от участниците не може да влияе върху пазарната цена – тя е просто даденост за всички (McNulty, 1967, р. 397).

Теорията на съвършената конкуренция може да се интерпретира като специфично потвърждение на Аристотеловия постулат за разменното отношение. Този вид конкуренция изравнява субектите, участващи в

размяната, превръща ги в анонимни равностойни величини, заличава техните диференциращи социални статуси. При това положение размяната е напълно еквивалентна – всеки получава равностойността на своя продукт. У Аристотел, разбира се, отсъства неокласическия концептуален и технически апарат. Той просто приема (нещо съвършено реалистично), че има хора, които са равни, и такива, които не са равни помежду си. При това не съществува никакъв абсолютен фактор на равенството, който би бил аналог на съвършената конкуренция; в тезата на древния мислител едни и същи фактори (социална функция, рождение, богатство, добродетелност), са както фактори на равенство, така и на неравенство. У Аристотел, както и в неокласическата теория, когато отпадне влиянието на социалния статус, размяната става съвършено еквивалентна (всеки получава равностойността на своя продукт). В едно решаващо отношение Аристотеловата концепция има предимство: тя е несъмнено реалистична, за разлика от неокласическата. Съвършената конкуренция постига пълна равнопоставеност чрез пълно заличаване на социалните статуси, докато при Аристотел става дума просто за индивиди с равно социално положение, а не за съвършено анонимни и безлични агенти.

Повече аргументи в полза на една статусна теория на размяната и цените следват от теорията на несъвършената конкуренция. Тази теория показва какво се случва с пазарните отношения, когато контрагентите, които участват в тях, са неравни в едно или друго отношение и по силата на различни причини.

Привържениците на идеята за несъвършена конкуренция издигат няколко основни аргумента срещу своите опоненти. Първият и най-широко използван аргумент е дълбоката нереалистичност на допускането за съвършена конкуренция. Всъщност нереалистичността е заложена в теоретичната

строгост и практическа неосъществимост на условията на съвършената конкуренция. В реалния свят почти всеки пазар е несъвършен (Robinson, 1934, p. 105; McCraw, 1989, pp. 33-34; Woo, 2011, p. 228; Paul, 2015, 197-198). Интересно е да се отбележи, че в средата на XIX век Насау Сениор стига до формулировка на основни предпоставки на съвършената конкуренция, но отбелязва: „очевидно е, че тези допускания нямат нищо общо с истината“ (По: McCraw, 1989, 29-30). За класическото разбиране това съображение е било достатъчно, за да се изостави идеята за съвършена конкуренция. Не стои така въпросът при неокласиците: Франк Найт например добре е осъзнавал имагинерността на модела на съвършената конкуренция, което не му пречи да бъде негов ревностен защитник (Dasgupta, 1981, pp. 159-160).

Втори основен аргумент е особено точно формулиран от МакНалти: най-важното не е, че съвършената конкуренция е нереалистична или нежелана, а че всъщност тя изключва конкуренцията, доколкото е трансцендирала процеса в завършено състояние (McNulty, 1968, pp. 641-642). В разбирането на конкуренция като застинало състояние Шумпетер и Хайек виждат още една проява на нереалистичността на идеята за съвършена конкуренция: според тях капиталистическата икономика трябва да се мисли във времето, като процес, което изключва статиката на този имагинерен конструкт (McCraw, 1989, 37, 44-45).

Привържениците на идеята за съвършена конкуренция имат свой отговор на критиките за нереалистичност. Според Валрас икономикът трябва да изхожда от чистата конкуренция, както чистата механика – от машините без триене (McCraw, 1989, p. 31). Стигълър обяснява, че всяко достатъчно общо научно понятие е по необходимост абстрактно и в този смисъл откъснато от реалността (Stigler, 1957, p. 17). Дасгупта подчертава, че науката, включително икономическата, тръгва от „груба-

та емпирия“ и с напредъка си се отдалечава от нея (Dasgupta, 1981, pp. 161-162). Същият автор формулира и по-конкретен аргумент: Съвършената конкуренция не може да обясни реалностите на съвременната капиталистическа икономика, но това понятие е отличен аналитичен инструмент. Много едностранчиво би било в него да се вижда само средство на апологията на капитализма. Дасгупта твърди, че моделът на Валрас е добра основа за обяснение на плановата икономика. Маршал и Пигу пък използват съвършената конкуренция като аналитичен инструмент, който разкрива дефекти на капитализма и служи за обосноваване на икономиката на благоденствието. Освен това съвършената конкуренция се използва от самите противници на неокласическия икономикс за обосноваване на собствените им концепции (Dasgupta, 1981, pp. 162-165).

Аргументът „аналитичен инструмент“ е убедителен, но предполага ограничения и скромност. Той не може да обоснове съвременната почти пълна доминация на неокласическия икономикс. Но противоборството на двата лагера не е престанало и днес. *За остротата на конфликта може да се съди дори само по заглавието на една особено популярна книга на Стив Кин: „Развенчаване на икономикса: голият цар на социалните науки“ (Keen, 2001). Книгата претърпява множество издания; през 2011 г. се появява ново, преработено и допълнено, като в заглавието присъства въпросът: „Детронирани ли е голият цар?“ (Keen, 2011). Вероятно продължава да е в сила отрицателният отговор на Шелби Хънт и Робърт Морган: неокласическият икономикс е емпирично несъстоятелен, но си остава непоклатима съвършена конструкция; същите автори многозначително го сравняват с господствалата много векове Птолемеева система (Hunt and Morgan, 1995, p. 13). Критиката към мейнстрийма бе основна тенденция и в Първата национална конференция по по-*

## Икономически теории

литическа икономия през ноември 2013 г. (Политическа икономия и икономическа теория, 2014).

Теоретиците на несъвършената конкуренция са по-близки до Аристотел с това, че изтъкват неравенството и неравнопоставеността на икономическите субекти, неравновесието на икономическата система и непропорционалността на възнаграждението за еднакъв по размер капитал.

Както вече стана дума, съвършената конкуренция изключва възможността да се появи „чиста“ или икономическа печалба (различна от счетоводната). Класиците на политическата икономия и Маркс признават тази възможност (някои предприемачи реализират печалби над средната). Но според тях тази свръхпечалба е неустойчива, ефимерна величина, която се заличава в процеса на конкуренцията. Емпирични изследвания са показали, че изравняването на печалбите в средна норма е по-скоро теоретичен конструкт, отколкото емпирична реалност. Съществуват съществени отраслови и регионални бариери, които трайно възпрепятстват формирането на средна (обща) норма (Rigby, 1991). „Равновесие в дългосрочен план и нормална печалба“ нито съществуват, нито има тенденция към осъществяването им. Реално е пазарното неравновесие, което всъщност е двигател на капиталистическото развитие (Hunt and Morgan, 1995, pp. 6, 8).

Теорията на несъвършената конкуренция обяснява защо изравняването на печалбите е фикция и защо икономическата печалба е съществен, устойчив и типичен резултат при капиталистическата икономика.

Съществуват различни теоретични модели на несъвършената конкуренция и пазарното неравновесие (у Чембърлин, Робинсън, Шумпетер и др., модели от теория на игрите и т. н.). Шумпетер изтъква ролята на предприемача, чиято дейност, особено с иновационния елемент в нея, поддържа устойчиво неравновесие в икономическата

система, която перманентно е в процес на „творческо разрушение“ (Schumpeter, 1976, pp. 81-86).

Според Едуард Чембърлин, между чистата конкуренция и чистия монопол лежи обширна област, където не действа в чист вид нито един от двата принципа (Чембърлин, 1958, с. 36, 37), като продавачите придобиват „в някаква степен власт над своите собствени цени“ (Там же, 40). Следователно, те са в същата степен монополисти. Основанията, предпоставките на монопола са различни. Най-популярният случай е когато един голям производител или търговец държи преобладаващ дял от продажбите (монопол); когато пък такъв дял се пада на няколко продавачи имаме олигопол. Но съществуват и много други фактори, които формират монополно положение. Такива са разстоянията и географските бариери, предизвикващи физическа разпокъсаност на пазарите, продуктовата диференциация, маркетингът и рекламата, диференцираната вътрешна топология на населените места (престижни и непрестижни квартали, централни и периферни зони и т.н.), асиметрията в информираността на различните участници в пазара и др.

Печалбата на гребния предприемач, на голямата корпорация и на рентнера не са от един и същ вид: например, докато корпоративната печалба се доближава до „чистата“, икономическата печалба в строгия смисъл на думата, гребният бизнесмен често съчетава в себе си фигурите на капиталист, предприемач, мениджър и работник. Следователно, неговата печалба е предимно счетоводна и може да не съдържа елемент на икономическа печалба. Често това негово положение е твърде неизгодно, но като компенсация му служат по-добрите възможности за избягване на данъчно облагане и по-високия социален статус в сравнение с положението на работника (Bernstein, 1953, pp. 409-411). Същият автор отбелязва и значението на фактора данъч-



на политика: често печалбата след данъчно облагане е по-важна от печалбата преди облагането (Bernstein, 1953, p. 417).

В този кратък преглед на факторите и моделите на несъвършена конкуренция не бива да пропускаме, струва ми се, теорията на сравнителните предимства. Тя се основава на „епистемологията на научния реализъм“, която изисква емпирична проверка на всяка предпоставка (Hunt and Morgan, 1995, 5). Тази теория установява аналогия между положението на фирмите и това на нациите по отношение на сравнителните предимства. Фирмите наподобяват нациите, които според Рикардо имат специфични и непреносими ресурси, които им дават конкурентни предимства. В това отношение фирмите са също така уникални, както и нациите (Ibid., pp. 5, 7, 9). Много съществено е и това, че новата теория, за разлика от класическата, не свежда ресурсите само до земя, труд и капитал. Хънт и Морган възприемат много по-широка класификация на ресурсите, които биват: „финансови (вкл. парични резерви и достъп до финансови пазари), физически (вкл. фабрика, оборудване), законови (вкл. търговски марки и лицензи), човешки (вкл. знания и умения на отделните наети лица), организационни (вкл. компетенции, контрол, политики, култура), информационни (вкл. сведения от потребителите и разпознаването за конкуренти) и релационни (вкл. отношения с доставчици и клиенти) (Ibid., pp. 6-7, 8). Управлението на фирмата формира стратегии за най-ефективно използване на своята комбинация от ресурси с цел получаване на конкурентно предимство и висок финансов успех (Ibid., p. 6-8). Фирмите са в непрекъсната борба за сравнителни предимства. Последните са с различна устойчивост и дълготрайност, зависещи от различни фактори, вкл. критична маса (Ibid., pp. 10, 12-13).

Лесно се забелязва, че изследванията на несъвършената конкуренция не водят

до появата на обща теория. Разработени са множество модели, макар те да не са несъвместими. Това отсъствие на единна теория е според някои икономисти (Стигълър, Робъртс и др.) съществен недостатък, който допринася за непоклатимостта на теорията на съвършената конкуренция. Според други това не е недостатък, а само признак за сложността на структурите и на поведението на икономическите субекти (McCrain, 1989, pp. 39-41)

В този пункт отново стигаме до Аристотел. Неговата формула на размяната всъщност задава общия принцип, върху който може да бъде изградена единна теория на несъвършената конкуренция. Според него, когато контрагентите са неравни, възнаграждението, което всеки от тях получава, е нееквивалентно и изразява неравенството помежду им. Същият принцип е валиден и за капиталистическата икономика: различните икономически субекти, които действат на пазара, разполагат с различни по качество и размер ресурси, притежават съответно различен потенциал за влияние върху средата и в последна сметка постигат различни икономически резултати.

Неравенството на субектите естествено води до неравенство на резултатите и преди всичко на главния от тях – печалбата. Може ли да има нещо по-естествено от този извод?

Най-общият и същевременно, струва ми се, достатъчно точен термин, който изразява неравенство между социални субекти е „статус“. *Терминът е с латински произход. На български той се дефинира като „състояние, положение“ (Габеров, 1998, с. 759). Това определение е твърде общо и не диференцира аспектите на значението. Тук имам предвид едно от по-тесните и специфични значения в съвременния английски: „относителна позиция или положение на лице или предмет“ (Status, 2003, p. 1579). Тази дефиниция е валидна и в българския,*

особено с оглед на научната употреба на термина. Като синоними в някаква степен могат да се използват термините „сила“ и „власт“. Известна е например употребата на израза „пазарна сила“. Той е приемлив, стига определението „пазарна“ да не стеснява обхвата му, защото: първо, самото съществуване на една фирма предполага физическа самозащита (огради, заключващи системи, сигнални системи, физическа охрана); второ, фирмите влизат в коалиции с различен профил и обхват за защита на общи интереси; трето, поотделно или в коалиции фирмите упражняват влияние върху различни структури на държавата, върху потребителите, медиите и обществото. Тези аспекти са съществено допълнение към ресурсите, по-тясно и специфично свързани с производството и търговията.

Статусът в различните му измерения е универсален феномен. Това, разбира се, не означава, че статусните йерархии са неизменни. Историческата динамика е особено силна в епохата на капитализма. Факторите, които рушат статусите и ги разместват повече или по-малко, са от различно естество: технологични промени, политически процеси и катаклизми, обстоятелства, засягащи само отделните икономически субекти.

Фирмите са субекти в пълния смисъл на това понятие: те притежават индивидуалност, активни са и са способни да променят своята среда, използват различни стратегии за постигане на своите цели. Стратегическото поведение е основна характеристика, която се откроява в редица модели на конкуренцията и по-специално в тези от областта на теорията на игрите (Sirghi, 2010). Механизмите на конкуренцията наподобяват военна стратегия и далеч не се свеждат до икономично използване и сполучливо съчетание на производствените фактори (суровини, машини, труд и др.). Но докато прилагането на военна сила е нещо относително рядко, сраженията на

икономическото поле са перманентни. Освен това те се водят на всички нива, като се почне от територията на квартала и се стигне до глобалната арена, и между всички разновидности и категории икономически субекти.

Тези разсъждения са също в духа на идеите на Макс Вебер – класик на социологията и на икономическата теория. „Мирни“ средства за борба трябва да се наричат тези, които не се състоят в действително физическо насилие. „Мирната“ борба трябва да се нарича „конкуренция“, когато тя се води като формално мирно домогване до установяване на собствен контрол над шансовете, към които се стремят и други“. (Weber, 1922, S. 20). Вебер различава четири типа регулиране на пазара: традиционен, конвенционален, правен и волунтаристичен. Особено интересно в настоящия контекст е дефинирането на последния тип: волунтаристично означава „чрез съотношението на интересите: материално регулиране на пазара при формална свобода на пазара“; „да се влияе върху състоянието на пазара при фактическо изключване на свободата на пазара за други“. Сторонници на това фактическо волунтаристично, но протичащо в условията на формално свободен пазар регулиране, според Вебер, са онези, които са се сдобили с фактическо монополно положение. Що се отнася до потребителите, те са слаба страна и дори чрез обединяването си могат да постигат само твърде скромни цели. (Ibid., S. 43-44).

#### 4. Заключение

И така, съществуват достатъчно аргументи в полза на една теория за размяната и пазара, която тук условно наричам статусна. В нейните рамки пазарът се дефинира като един вид Риманово (невклидово и ненютоново) пространство. То не е хомогенно, защото съставлящите го единици (пазарни субекти) са с различен потен-

циал и съобразно този свой потенциал са способни да го „изкривяват“ повече или по-малко. Тази статусна диференциация намира израз в пазарния успех на всеки от тези субекти – в пазарните дялове, в различно структуриране на разходите, цените, печалбите.

Аргументи в полза на такава интерпретация могат да се открият както в теорията на съвършената конкуренция, така и в нейния антипод. Аристотеловият принцип на размяната (контрагентите получават отплата съобразно своя статус) дава възможност да се преодолеят противоположните интерпретации и разнородните модели на пазара в съвременната икономическа теория.

От позициите на една статусна теория заплащането за труд също би получило различна интерпретация. То притежава специфика, която изисква допълнителен анализ и аргументация, които не могат да намерят място тук. Такъв анализ е в състояние да разкрие нови аспекти на статусната детерминация на икономическите отношения.

Важно е накрая да се отбележи, че една статусна теория на размяната и пазара би била поливалентна в идеологически и политически смисъл. Статусните различия между пазарните субекти не могат да се оценяват еднозначно от политическа, идеологическа и морална гледна точка. Високият статус и силата не са непременно „порочни“, нито пък ниският статус и слабостта са „добродетелни“. Нито пък обратно. Във всеки случай, обаче, от позициите на такава теория е напълно необоснована вярата в „естествената“ справедливост на „свободния пазар“. Напротив, неизбежно сме изправени пред въпроси от рода на следните: Доколко дадена структура на пазара съответства на интересите на обществото? Какво реформиране на тази структура е наложително, за да се постигнат едни или други социални цели?

### Цитирани източници:

Аристотел, 1995. Политика. Превод: А. Герджиков. София: Издателство „Отворено общество“.

(Aristotel, 1995. Politika. Prevod: A. Gerdjikov. Sofia: Izdatelstvo „Otvoreno Obstestvo“).

Аристотел, 2016. Никомасова етика, Книга I-V. Превод: В. Маринов. Достъпно на: (<http://bogdanbogdanov.net/pdf/278.pdf>), V, 5 [Посетен 21 декември 2016].

(Aristotel, 2016. Nikomachova Etika, Kniga I-V. Prevod: V. Marinov. Available at: <http://bogdanbogdanov.net/pdf/278.pdf>), V, 5 [Accessed 21 Dec. 2016].

Габеров, И., 1998. Статус. Речник на чуждите гуми в български. Gaberoff, с. 759.

(Gaberov, I., 1998. Status. Rechnik na chuzhdite dumi v bulgarski. Gaberoff, s. 759).

Политическа икономия и икономическа теория. 2014. София, ИК УНСС.

(Politicheska ikonomia i ikonomicheska teoria., 2011. Sofia, IK UNSS).

Чемберлин, Э. Х., 1959. Теория монополистической конкуренции. Москва, Иностранная литература.

(Chamberlin, E. H., 1959. Teoria Monopolisticheskoy Konkurentsii. Moskva, Inostrannaya Literatura).

Bernstein, P., 1953. Profit Theory – Where Do We Go from Here. *The Quarterly Journal of Economics*, 67 (3), pp. 407-422.

Danzig, G., 2000. The Political Character of Aristotelian Reciprocity. *Classical Philology*, 95 (4), pp. 399-424.

Gallagher, R., 2012. Commensurability in Aristotle's Theory of Reciprocal Justice. *British Journal for the History of Philosophy*, 20 (4), pp. 667-701.

Hunt, S. and R. Morgan, 1995. The Comparative Advantage Theory of Competition. *Journal of Marketing*, Vol. 59, (2), pp. 1-15.

## Икономически теории

- Johnson, V., 1939. Aristotle's Theory of Value. *The American Journal of Philology*, 60 (4), pp. 445-451.
- Jorion, P., 1998. Aristotle's Theory of Price Revisited. *Dialectical Anthropology*, 23 (3), pp. 247-280.
- Keen, S., 2001. *Debunking Economics: the Naked Emperor of the Social Sciences*. Zed Books.
- Keen, S., 2011. *Debunking Economics: The Naked Emperor Dethroned?* Zed Books.
- McCraw, T., 1989. What Economists Have Thought about Competition, and What Difference It Makes. *Proceedings of the Massachusetts Historical Society, Third Series*, 101, pp. 24-55
- McNeil, D., 1990. Alternative Interpretations of Aristotle on Exchange and Reciprocity. *Public Affairs Quarterly*, 4 (1), 55-68.
- McNulty, P., 1967. A Note on the History of Perfect Competition. *Journal of Political Economy*, 75 (4), pp. 395-399.
- McNulty, P., Economic Theory and the Meaning of Competition. *Quarterly Journal of Economics*, 82 (4), pp. 639-656.
- Meikle, S., 1991. Aristotle on Equality and Market Exchange. *The Journal of Hellenic Studies*, 111, pp. 193-196.
- Paul, J. R., 2015. The Cost of Free Trade. *The Brown Journal of World Affairs*, 22 (1), pp. 190-209.
- Rigby, D., The Existence, Significance, and Persistence of Profit Rate Differentials. *Economic Geography*, 67 (3), pp. 210-222.
- Robinson, J., 1934. What is Perfect Competition? *The Quarterly Journal of Economics*, 49 (1), pp. 104-120.
- Schumpeter, J., 1976. *Capitalism, Socialism and Democracy*. London and New York, Georges Allen & Unwin Ltd.
- Sirghi, N., 2010. Games Theory and the Market with Imperfect Competition. Available at: [www.feaa.uaic.ro/geba/art2010/7-1-211.doc](http://www.feaa.uaic.ro/geba/art2010/7-1-211.doc) [Visited 21. 12. 2016].
- Status, 2003. *English Dictionary: Complete and Unabridged*. Collins, p. 1579.
- Stigler, G., 1957. Perfect Competition, Historically Contemplated. *Journal of Political Economy*, 65 (1), pp. 1-17.
- Stigler, G., 1968. Competition. *International Encyclopedia of the Social Sciences*. 3, pp. 181-183.
- Winthrop, D., 1978. Aristotle and Theories of Justice. *The American Political Science Review*, 72 (4), 1201-1216).
- Weber, M., 1922. *Wirtschaft und Gesellschaft*. Tübingen, Verlag von J. C. B. Mohr (Paul Siebeck).
- Why Zero Profit Equilibria Can Subsist, 2016. Available at: (<https://quickonomics.com/2016/04/why-zero-profit-equilibria-can-subsist/>) [Visited 21. 12. 2016].
- Woo, W. H., 2011. Status and welfare under monopolistic competition. *Social Choice and Welfare*, 36 (2), pp. 227-239.