

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ - ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ  
Конференции Департамента экономической теории ГУ-ВШЭ

## «ВЕЛИКАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ»

**КАРЛА ПОЛАНЬИ:**

**ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ, БУДУЩЕЕ**



Под общей редакцией  
**проф. Р.М. Нуреева**

Москва - 2006

"Великая трансформация" Карла Поляни: прошлое, настоящее, будущее.  
Под общей ред. Р.М. Нуреева. М.: ГУ-ВШЭ, 2007. (Серия "Конференции  
Департамента экономической теории ГУ-ВШЭ")

Издание подготовлено редколлегией в составе:  
главный редактор - д.э.н., проф. Р.М. Нуреев;  
члены редколлегии - к.э.н., доцент Ю.В. Латов,  
к.э.н., доцент Н.А. Розинская,  
д.ф.н., профессор Т.Ю. Сидорина.

Предисловие. Карл Полаanyi – наш современник (Р.М. Нуреев, Ю.В. Латов)	8
<b>ЧАСТЬ I. МИР ИДЕЙ КАРЛА ПОЛАНЬИ</b>	<b>11</b>
<b>Введение. Труды и дни Карла Полаanyi (1886-1964) (Н.А. Розинская, Ю.В. Латов)</b>	<b>11</b>
Жизнь в науке	11
Наука о жизни	13
Основные работы К. Полаanyi	16
Переводы работ К. Полаanyi на русский язык	17
Литература о К. Полаanyi на русском языке	17
Работы К. Полаanyi в Рунете	18
Публикации о К. Полаanyi в Рунете	18
Информация о К. Полаanyi в англоязычной сети	18
<b>Раздел 1.1. В поисках новой парадигмы</b>	<b>19</b>
<b>О вере в экономический детерминизм (К. Полаanyi)</b>	<b>22</b>
Определение современной фазы нашей цивилизации	22
Иллюзия "экономических" мотивов	23
<b>Наша устаревшая рыночная ментальность (К. Полаanyi)</b>	<b>29</b>
Рыночное Общество	31
Экономический Детерминизм	38
Реальность Общества	40
Свобода в промышленном обществе	41
<b>Экономика как институционально оформленный процесс (К. Полаanyi)</b>	<b>44</b>
Формальное и содержательное значения «экономического»	46
Реципрокность, перераспределение и обмен	51
Формы торговли, использование денег и элементы рынка	57
1. Формы торговли	58
2. Использование денег	65
3. Элементы рынка	68
<b>Место экономики в обществе (К. Полаanyi, К.М. Аренсберг, Г.У. Пирсон)</b>	<b>72</b>
<b>Приложение</b>	<b>75</b>
<b>Раздел 1.2. Переосмысление истории экономических учений</b>	<b>78</b>

<b>Аристотель открывает экономику (К. Поланьи)</b>	<b>79</b>
Анонимность экономики в раннем обществе	82
Исследования Аристотеля	93
Социологическая направленность	95
Естественная торговля и справедливая цена	98
Эквивалентность в обмене	102
Тексты	106
<b>Взгляды на место экономической системы в обществе: от Шарля Монтескье до Макса Вебера (К. Поланьи)</b>	<b>110</b>
Шарль Монтескье (1748 г.)	112
Франсуа Кенэ (1758 г.)	112
Адам Смит (1776 г.)	114
Джозеф Таунсенд (1786 г.)	115
Томас Мальтус (1798 г.)	116
Давид Рикардо (1817 г.)	117
Генри Кэри (1837 г.)	118
Фридрих Лист (1840 г.)	118
Карл Маркс (1859 г.)	119
Карл Менгер (1871 г.)	119
Макс Вебер (1905 г.)	120
<b>Раздел 1.3. Субстантивистский подход к экономической истории</b>	<b>123</b>
<b>Семантика использования денег (К. Поланьи)</b>	<b>125</b>
Псевдофилософские теории денег	125
Многоцелевые деньги и деньги специального назначения	127
Обменные деньги	129
Использование денег в качестве средства платежа	129
<b>Торговые порты в ранних обществах (К. Поланьи)</b>	<b>138</b>
I	138
II	140
III	142
IV	144
V	147
<b>ЧАСТЬ II.: ИСТОРИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД НА РЫНОЧНУЮ ЭКОНОМИКУ КАРЛА ПОЛАНЬИ СКВОЗЬ ПРИЗМУ ВРЕМЕНИ</b>	<b>149</b>
<b>Раздел 2.1. Критика узко-экономического подхода</b>	<b>149</b>
<b>Экономический детерминизм и его критика Карлом Поланьи (Р.М. Нуреев)</b>	<b>149</b>

1. Достоинства и недостатки неоклассического подхода к исследованию развития	149
2. Марксистский подход и его вульгаризация учениками	151
3. Критика экономического детерминизма Карлом Полянью	157
Примечания	162
<b>Экономико-социологическая альтернатива Карла Полянью (В.В. Радаев)</b>	<b>164</b>
Проблема экономического	164
Проблема домашнего труда	167
Проблема экономического принуждения	168
Проблема моральной экономики	170
Примечания	171
<b>Критика К. Полянью принципов работы рыночных систем (Н.Д. Кликунов)</b>	<b>174</b>
<b>Раздел 2.2. Карл Полянью в истории экономической мысли</b>	<b>178</b>
<b>2.2.1. Теоретические истоки экономических воззрений К. Полянью (Н.А. Розинская)</b>	<b>178</b>
Карл Полянью и Роберт Оуэн.	180
Карл Полянью и Бронислав Малиновский.	181
<b>2.2.2. Карл Полянью vs. Адам Смит (Р.И. Капелюшников)</b>	<b>187</b>
<b>2.2.3. Карл Полянью и Карл Маркс (М.Е. Соколова)</b>	<b>195</b>
<b>2.2.4. Великая трансформация» Карла Полянью и Макс Вебер (С.В. Творогова)</b>	<b>197</b>
Трансформация: взгляд на процесс	197
Трансформация: эволюция представлений о человеке труда	200
Трансформация: механизм или цепь случайностей?	201
<b>2.2.5. К. Полянью и Л. фон Мизес (Т.Ю. Сидорина)</b>	<b>204</b>
Возникновение социальной политики как социальной доктрины, направления внутренней политики государства	204
Парадоксы социальной политики	205
Проблема бедности и социальная политика в XIX в.	208
Работать или не работать, быть или не быть. Проблема рабочих домов	209
Многоликость социальной политики	212
Литература	213

<b>2.2.6. Концепция Поланьи и леворадикальная экономическая мысль (Ю.В. Латов)</b>	<b>214</b>
На взгляд автора данной заметки, этот список выглядит примерно так:	215
<b>2.2.7 Влияние идей К. Поланьи на современную экономическую антропологию и инситуционализм (Н.А. Розинская)</b>	<b>217</b>
Влияние Поланьи на развитие экономической антропологии.	217
Влияние К. Поланьи на развитие западного институционализма.	219
Влияние К. Поланьи на развитие экономической мысли социалистических и постсоциалистических стран (на примере Венгрии).	220
<b>2.2.8. К. Поланьи и Дж. Хиршлейфер (Р.И. Капелюшников)</b>	<b>223</b>
<b>2.2.9. К. Поланьи и отечественные исследования редистрибутивной экономики России (С.Г. Кирдина)</b>	<b>226</b>
<b>Раздел 2.3. Основные формы интеграции</b>	<b>229</b>
<b>2.3.1. Реципрокность</b>	<b>229</b>
Экономическая роль отношений реципрокности (Д.В. Нелин)	229
Реципрокность в теории экономических систем (С.Ю. Барсукова)	233
<b>2.3.2. Редистрибуция</b>	<b>240</b>
Взлёт и падение редистрибуции или становление, расцвет и упадок ведомства общественных работ (Р. М. Нуреев)	240
1. У истоков «ведомства»	241
2. Государство – организатор общественных работ	242
3. Влияние общественных работ на процесс воспроизводства и развития общества	243
<b>2.3.3. Рынок</b>	<b>246</b>
Этапы формирования рыночной экономики по Карлу Поланьи (А. Санчес-Андрес)	246

<b>Концепция «фиктивных товаров» К. Поланьи и проблема формирования «конституционных правил» в рыночной экономике (С.Н. Левин)</b>	<b>252</b>
<b>Свобода, рынок и капитализм в работах Карла Поланьи (Н.А. Розинская)</b>	<b>256</b>
<b>Раздел 2.4. Карл Поланьи и Россия</b>	<b>271</b>
<b>Введение. Идеи Поланьи - иной путь познания России (Ю.В. Латов)</b>	<b>271</b>
<b>Великая инволюция: реакция России на рынок (М. Буравой)</b>	<b>274</b>
Концепции Поланьи применительно к России	274
Российская особенность: экономическая инволюция	277
Авторитарный патернализм: Спинхемленд против коммунизма	281
Рыночный утопизм: идеология гегемонии против абстрактной доктрины	283
Социальная защита: законодательство против самообороны	285
Глобальное устройство: международное против транснационального	287
Отставка рынка: этатизм против феодализма	290
<b>Нерыночные обмены между российскими домохозяйствами (С.Ю. Барсукова)</b>	<b>295</b>
Методика исследования, или как и что можно узнать о реципрокных обменах домохозяйств	295
Бухгалтерия домохозяйственных обменов	299
Труд как дар	303
Материально-возрастная детерминация положения в сети	305
Сеть как финансовый инструмент	307
Сила родственных связей	309
Выводы	310
<b>Embeddedness в российском контексте: недостаточна или, наоборот, избыточна? (А.Н. Олейник)</b>	<b>315</b>
Заключение (Р.М. Нуреев, Ю.В. Латов)	318
Сведения об авторах	320

## **Предисловие. Карл Полаanyi – наш современник (Р.М. Нуреев, Ю.В. Латов)**

Подлинно великие произведения обычно живут в трёх измерениях: в прошлом, настоящем и будущем. Они современники каждого поколения – вечные современники. К числу этих замечательных произведений, несомненно принадлежит и «Великая трансформация» Карла Полаanyi.

Включение российских обществоведов в мировое научное сообщество возможно лишь после освоения ими классического наследия. Речь идет о тех идеях мыслителей минувших времен, которые определяют контекст современных научных дискуссий. На этом пути возникают две проблемы. Первая – это слабое знакомство с зарубежной литературой. Ведь при ограниченном доступе к зарубежной литературе и неглубоком знании английского языка, типичных для среднего отечественного обществоведа, надеяться приходится, главным образом, на переводы. В результате даже с патриархами типа Макса Вебера рядовой российский историк знаком далеко не в полном объеме (ведь, скажем, «Хозяйственная этика мировых религий» Вебера полностью еще не переведена).

Но есть и вторая проблема – освоение изданного материала. Ее решение наталкивается на разобщенность отечественных обществоведов. Более-менее постоянно общаются друг с другом лишь те, кто живет в трех наукополисах (Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск). Многие из тех, кто живут и работают в регионах, очень часто исключены из активной научной жизни.

Для решения этих проблем российским обществоведам нужны постоянно действующие каналы общения. В современную эпоху к традиционным конференциям и симпозиумам добавляются возможности Интернета. Впрочем, оба этих канала эффективно работают лишь в тесной связке друг с другом. Мероприятия, проведенные в московском Государственном университете – Высшей школе экономики (ГУ-ВШЭ) в октябре-ноябре 2004 г., подтверждают взаимодополняемость этих двух каналов научного общения.

21 октября 2004 г. в ГУ-ВШЭ по инициативе Департамента экономической теории прошел однодневный всероссийский научный симпозиум «60-летие “Великой Трансформации” Карла Полаanyi». Дата симпозиума была приурочена к 118-летию со дня рождения знаменитого ученого. Это научное мероприятие вызвало сильный резонанс – в нем приняло участие более 50 ученых из 8 городов и 15 научных организаций России.

К. Полаanyi относится к тем обществоведам, которых трудно «причислить» к какой-то одной дисциплине. Он заслуженно считается одним из наиболее известных представителей исторической социологии. Одновременно его считают корифеем «старого» институционализма – того направления в



экономической теории, который наиболее критичен по отношению к неоклассике. Есть свой интерес к идеям Поланьи и у историков, и у антропологов, и у представителей социальной философии. В результате московский симпозиум приобрел не только общероссийский, но и междисциплинарный характер.

Идеи Поланьи уже завоевали среди российских обществоведов некоторую известность. В 2002 г. в Санкт-Петербурге был издан первый русский перевод самой прославленной книги этого мыслителя – его знаменитой «Великой Трансформации»<sup>1</sup>. В результате участники симпозиума предпочли сосредоточить свое внимание именно на идеях этой книги, лишь попутно затрагивая идеи других, более поздних его работ.

К. Поланьи заслуженно считается одним из наиболее известных теоретиков по проблемам макротенденций общественного развития. В нашей стране экономическая история и историческая социология сейчас переживают трудный период «теоретического мелкотемья». Проведенный симпозиум позволил многим его участникам «приподняться» над частностями и взглянуть на развитие общества «с высоты птичьего полета».

Участники симпозиума в ГУ-ВШЭ сосредоточили свое внимание на трех основных аспектах – на значении идей Поланьи для институциональной теории, на его месте в контексте развития общественных наук XX в. и на значении его идей для понимания путей развития России.

Большинство участников симпозиума считают, что идеи Поланьи (и вообще экономическая антропология) представляет своего рода «противоядие» от засилья известного рода «экономического империализма». Речь идет о популярном среди современных экономистов стремлении видеть везде и всюду один только рынок («брачный рынок», «коррупционный рынок» и т. д.), который-де есть наиболее естественная форма человеческих взаимоотношений. На самом деле, как справедливо подчеркивал Поланьи, в исторической перспективе отношения реципрокности (дарообмена) и редистрибуции (централизованного перераспределения) куда более «естественны». Более того, само рождение рыночной системы хозяйства, этой «дьявольской мельницы», является, по Поланьи, результатом не столько спонтанной эволюции, сколько сознательного институционального строительства сторонников либеральной доктрины в духе Адама Смита. Этой идее были посвящены доклады и выступления большинства участников симпозиума – Р.М. Нуреева, О.И. Ананьина, В.В. Радаева и других.

Впрочем, на симпозиуме раздавались и голоса критики. Наиболее яркое впечатление произвело выступление д.э.н. Р.И. Капелюшникова. По его мнению, Поланьи проявил в отношении рынка гиперкритицизм, утрированно подчеркнув роль рынка как стимулятора корыстных страстей и оставив в

---

<sup>1</sup> Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002.

стороне роль рынка как механизма стимулирования инноваций. Более того, сама типология реципрокность/редистрибуция/рынок показалась критику не вполне корректной, поскольку исключает альтруизм как одну из форм взаимоотношений между людьми.

Очевидно, что одного дня заведомо мало для обсуждения всего многообразия «поланьистских» идей. К тому же, при нынешнем финансировании вузовской науки не все желающие имели возможность приехать в Москву. Заранее учитывая все эти факторы, организаторы симпозиума приняли очень эффективное решение – параллельно с симпозиумом в ГУ-ВШЭ провести по той же тематике Интернет-конференцию на Федеральном образовательном портале «Экономика. Социология. Менеджмент» (<http://www.ecsocman.edu.ru>). Эта электронная конференция началась за три недели до симпозиума и продолжалась пять недель после него. Помимо докладов и реплик на сервере выставлена также биография Карла Поланьи и библиография (включая электронные материалы) его работ и работ о нем. В результате все, интересующиеся идеями Карла Поланьи, могут в настоящее время ознакомиться с ними в Сети (<http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/176965.html>).

Таким образом, обсуждение «Великой Трансформации» Поланьи дает двойной урок – урок не только актуальности не-рыночных подходов к анализу экономического развития, но и важности сетевых форм научного общения.

# ЧАСТЬ I. МИР ИДЕЙ КАРЛА ПОЛАНЬИ

## Введение.

**Труды и дни Карла Поланьи (1886-1964) (Н.А. Розинская, Ю.В. Латов)**

### Жизнь в науке

Личность К. Поланьи была во многом определена удачным сочетанием достоинств его родителей. Отец Карла Поланьи – эмансипированный венгерский еврей Михаил Поллачек (родился в Ужгороде, в тот период эта территория принадлежала Австро-Венгрии), изучавший инженерное дело в Цюрихе и Эдинбурге, предприниматель в области железнодорожного строительства, – имел огромное влияние на своих детей. Воспринятые от него Карлом умение преодолевать удары судьбы и строгий пуританизм помогли ему выжить в жестоких условиях его первой эмиграции. Жена Михаила Полачека, Сесиль Вол (уроженка Вильно, в тот период входившей в состав России), отличалась редким обаянием и остроумием. Близкие Сесиль главными ее качествами называли любовь к жизни и неиссякаемую энергию. Это способствовало тому, что семья Поланьи стала центром будапештской интеллектуальной жизни. Полачек дали своим детям отличное домашнее образование (в программу которого входило несколько иностранных языков, знакомство с греческой и римской литературой), а затем направляли их в элитную гимназию. Оставаясь верующим иудаистом и не меняя собственной фамилии (но при этом избегая общения с еврейской диаспорой), Михаил Полачек поменял фамилию своих детей на Поланьи и дал им протестантское (кальвинистское) вероисповедание.

Почти все дети семьи Полачек оказались выдающимися личностями: Карл Поланьи знаменит как экономист и социолог; его брат, Майкл Поланьи, стал очень известным химиком и философом; их двоюродные братья Эрвин Сцабо и Эрно Шейдлер играли ведущие роли в венгерской революции (особенно в период Венгерской Коммуны 1919 года); другой их кузен, Одон Пор, известен в Англии как автор теории гильдейского социализма.

Карл Поланьи закончил в 1909 г. Будапештский университет, получив степень доктора права. Человек многосторонних дарований, Карл Поланьи на протяжении жизни переменял несколько профессий. После смерти отца и банкротства его компании он вынужден был работать в юридической фирме своего дяди, однако профессия адвоката вызывала у него отвращение. Поланьи говорил о том, что достойные клиенты, как правило, не имеют денег, чтобы заплатить, в то время как наименее достойные уважаются и располагают достаточными средствами для оплаты адвокатов. Поэтому призыв в армию в 1915 г. Поланьи воспринял как облегчение. Поланьи служил офицером в

австро-венгерской кавалерии на русском фронте до 1917 г., когда он сильно заболел, был признан недееспособным и отправлен в госпиталь.

В период Венгерской революции Поланьи находился в Будапеште. Он приветствовал крушение старого режима, однако жестко критиковал в своих публичных выступлениях действия венгерских коммунистов. Разочаровавшись в революции, Поланьи иммигрировал в Вену незадолго до ее подавления и прихода к власти адмирала Хорти. В Вене Поланьи среди других венгерских беженцев встретил Илону Дуцинскую (Ducuznska), которая в 1923 г. стала его женой.

С 1924 по 1933 гг. Карл Поланьи работал редактором *Der Osterreichische (The Austrian Economist)*, а также писал статьи по политическим и экономическим проблемам для других изданий. Только о России из-под его пера вышло более ста статей - о внешней и внутренней политике, о международной торговле, первой пятилетке, сельском хозяйстве и др. В 1930 г. была опубликована его первая монография «Сущность фашизма», в 1933 г. вторая - «Механизм мирового экономического кризиса».

В 1933 г. усиление фашизма в Австрии и Германии вынудило Карла Поланьи как известного либерального публициста эмигрировать в Лондон. В Англии Поланьи начал серьезно заниматься научно-преподавательской деятельностью. Именно с этого времени начинается самый важный период его жизни.

С 1937 г. он преподавал в Королевском институте международных отношений, Лондонской ассоциации рабочего движения, принимал участие в большом количестве семинаров и конференций, организованных левым крылом Христианского движения, позже – на заочных отделениях Оксфордского и Лондонского университетов, специализируясь по проблемам социально-экономической истории. В 1935 г. Поланьи совершил тур по Соединенным Штатам по приглашению Нью-Йоркского Института международных отношений. На него произвели большое впечатление результаты Нового Курса Ф.Д. Рузвельта как системы государственного регулирования рыночного хозяйства.

В 1940 г. Поланьи получил в США трехлетний научный грант Бенингтонского колледжа в Вермонте. Используя его, он написал свою самую знаменитую монографию – «Великую трансформацию». Его жена также получила возможность преподавать в этом колледже. В 1943 г. они вернулись в Англию, а в 1944 г. в Бостоне была опубликована «Великая трансформация».

Эта работа, как и последующие труды Поланьи, создана на стыке социологии, истории, экономики и политологии. Изучая формирование индустриального общества в Западной Европе нового времени, Поланьи одновременно предложил принципиально новый подход к осмыслению теории экономических систем.

С 1947 г. Карл Полаanyi работает профессором экономики в Колумбийском университете в Нью-Йорке, где до отставки в 1953 г. читал лекции по экономической истории. Поскольку его жене, в молодости участвовавшей в коммунистическом движении в Венгрии, въезд в США из-за маккартистской "охоты на ведьм" был запрещен, Полаanyi с 1950 г. и до конца дней жил в Канаде около американской границы, регулярно приезжая на работу в Нью-Йорк.

После ухода на пенсию грант Фонда Форда позволил Карлу Полаanyi продолжить заниматься научной деятельностью. Его научные интересы в последние годы смещаются от экономической истории нового времени к экономической антропологии – изучению хозяйственной культуры докапиталистических обществ.

В 1957 г. под редакцией Полаanyi группой ученых был издан сборник статей по экономической антропологии «Торговля и рынки в ранних империях». Публикация этой книги способствовала укреплению авторитета субстантивистского метода в области экономической антропологии. В этот сборник были включены четыре работы, написанные Полаanyi, в том числе "Экономика как институционально оформленный процесс", "Место экономики в обществе", "Аристотель открывает экономику". Эти статьи признаны классическими произведениями, излагающими основы экономической теории К. Полаanyi. В это время он занимается также исследованием древней Месопотамии и Греции, цивилизаций ацтеков и майя, Дагомеи XVIII в. и доколониальной Индии.

В 1957 г. Полаanyi начал работу над книгой «Свобода в сложном (complex) обществе», которая так и осталась незавершенной. В 1960 г. он инициировал создание междисциплинарного журнала «Существование» (Co-Existence) для публикации исследований в области сравнительной экономики. Проблема свободы в технологическом обществе, по мнению Полаanyi, должна была стать центральной для этого издания. Первый номер этого журнала вышел в 1964 г., через несколько дней после смерти Полаanyi.

В октябре 1963 г., за год до смерти, Карл Полаanyi посетил социалистическую Венгрию и выступил в Венгерской Академии Наук с курсом лекций по экономической социологии. В 1966 г. посмертно была опубликована его последняя монография - «Дагомея и работоторговля».

## **Наука о жизни**

Научная биография Карла Полаanyi довольно парадоксальна. Он начал профессионально заниматься наукой в пожилом возрасте, написал не очень много работ, а в научном мире всегда был аутсайдером. Однако влияние его идей на развитие обществоведения оказалось очень сильным. Их популярность с течением времени не снижалась, а росла. В наши дни Полаanyi признан классиком обществоведения XX века.

В неоклассической экономической теории принято считать, будто рыночные принципы господствуют не только в экономике, но и во всех других сферах жизни общества. Однако Карл Поланьи убедительно доказал, что даже в самой хозяйственной жизни рыночные принципы почти никогда не были господствующими.

Отстаивая принцип включенности (embeddedness) экономики в социальную жизнь, Поланьи полемизировал с теми экономистами, с точки зрения которых, капитализм и рыночные отношения существовали даже в первобытных обществах. По мнению же Поланьи, напротив, идея саморегулирующегося рынка основывается на самой настоящей утопии. Подобный институт, с его точки зрения, не мог бы просуществовать сколь-нибудь долго, не разрушив при этом человеческую и природную субстанцию общества.

Экономическая жизнь, согласно Поланьи, является подчиненным элементом более широкой социальной системы. Люди могут налаживать связи друг с другом в соответствии с тремя основными принципами – дарообмена (реципрокности), централизованного перераспределения (редистрибуции) и рынка. В первобытных обществах доминировал дарообмен, в раннеклассовых – перераспределение, в эпоху нового времени на первый план выходит рынок. Для победы саморегулирующегося рынка надо, чтобы товарами стали труд, земля и деньги, а государство отказалось от вмешательства в экономику.

Автор «Великой трансформации» отмечал, что в Великобритании пропагандируемая последователями Адама Смита и Иеремии Бентама идея саморегулирующегося рынка как наилучшего порядка стала в конце XVIII в. буквально государственной идеологией. Однако лишь к 1830-м гг. удалось добиться создания свободного рынка труда, но уже в 1860-е гг. началось «коллективистское» контрдвижение. Таким образом, сознательно сконструированная чисто рыночная экономика просуществовала не более одного поколения, а затем экономическому либерализму пришлось «потесниться» в пользу стихийно наступающего регулирования. Причину этого Поланьи видел в главном противоречии рыночной системы: с одной стороны, данная система требует для ее эффективного функционирования наличия таких культурных нерыночных факторов как доверие, честность, усердие, трудолюбие, ответственность и т.д., с другой стороны, рыночная система разрушает эти культурные факторы, унаследованные от предшествующих социально-экономических систем, и способствует фрагментации общества и его нестабильности.

Концепция Поланьи, несомненно, демонстрирует его приверженность к идеям социализма, но не государственного, а корпоративного. В своих ранних работах он предлагал разделить все материальные потребности на три группы благ: блага, необходимые для персонального потребления (еда, одежда, домашняя утварь, дома и др.), затем блага, необходимые для городского

потребления (улицы, строения, автобусы, парки и т.д.) и третья группа – блага, необходимые для существования всего общества (самолеты, радиовещание, почта и др.). Первые две группы товаров должны были бы производиться локальными и региональными компаниями и только третья группа товаров – крупными компаниями национального или международного уровня. Такое устройство экономики позволило бы, по мнению Поланьи, в индустриальном обществе вновь встроить экономику в общество, что способствовало бы укреплению связей между членами общества на основе кооперации и солидарности. «Социализм, – писал он, – есть в своей основе внутренне присущее индустриальной цивилизации стремление к выходу за рамки саморегулирующегося рынка путем целенаправленного подчинения его демократическому обществу».

Поланьи осознавал слабость своей концепции корпоративного социализма. Он видел главный недостаток современного общества в снижении уровня солидарности, связанный с разрушением социальных институтов, и в своих исследованиях доиндустриальных обществ он пытался найти механизмы, с помощью которых можно было бы решить эту проблему современного общества. В более поздних работах Поланьи уже не возвращается к детальной разработке теории социализма, но он неоднократно указывает на необходимость демократизации общества через увеличение транспарентности. Именно прозрачность общественных структур позволит индивидам участвовать в организации жизни общества. И здесь он выступал против идеи классовой борьбы. Он считал, что не отдельные слои общества должны бороться между собой, а все общество должно бороться за увеличение транспарентности. Можно заметить, что здесь появляется идея «гражданского общества».

Отвергая либеральную утопию, Поланьи критиковал и многие социал-демократические воззрения. Стремление ставить на передний план защиту «сырых и убогих», подчеркивал он, может привести к очень тяжелым последствиям, о чем свидетельствует, например, ярко описанная в «Великой трансформации» история Спинхемленда. В 1795 г. в Спинхемленде было принято постановление, согласно которому каждый деревенский житель Англии должен получать прожиточный минимум. Создание этой филантропической системы привело к тому, что наемные работники потеряли стимул трудиться – если их зарплата падала, то росла субсидия, сохраняя доход на том же уровне. Лишь отмена этих деморализующих пособий остановила деградацию английской деревни.

События первой половины XX в. сформировали и укрепили убеждение Карла Поланьи в том, что гуманное существование в индустриальном обществе могло бы быть обеспечено лишь путем культурной революции, позволяющей подчинить экономику человеческому сообществу. Его знакомство с репрессиями по отношению к мадьярской аристократии и с фашистским режимом породило обостренное отношение к свободе. Поланьи пришел к

выводу, что несвободным человека делает не зависимость от природы, не зависимость от общества, а зависимость от рыночных институтов, которые деформируют систему ценностей человека и подменяют цель средствами. Свобода, по Поланьи, это, прежде всего, свобода от неперсонифицированной материальной силы. Свобода это возможность участвовать в создании и устройстве сообществ различных уровней, к которым принадлежит человек. Причем необходимым условием свободы отдельного индивида является транспарентность общества, а достаточным условием - готовность этого индивида нести ответственность за свою свободу: являясь членом общества, человек неизбежно становится совместно с другими ответственным за все, что происходит в данном обществе.

Человеку, с точки зрения Поланьи, необходима свобода и от рынка, и от государства, которые должны служить людям и представлять их интересы, а не являться конечной целью, во имя которой разрушаются семейные, дружеские и другие общественные связи. Именно социальные институты, по мнению Поланьи, способствуют наиболее гармоничному существованию человека. Во всех его работах, посвящены ли они разработке теории корпоративного социализма, истории ли английской деревни, примитивным ли обществам, можно увидеть попытки решения главной задачи, которую Поланьи ставил перед собой – поиск «третьего пути», создание теоретической основы идеального общественного устройства, где человек является главной ценностью. Эта морально-этическая позиция была господствующей в работе всей его жизни.

Хотя на специалистов по экономической истории и экономической антропологии идеи Поланьи сразу же произвели очень сильное впечатление, однако долгое время они оставались на периферии экономической науки, поскольку были полемичны по отношению как к либеральной, так и к марксистской идеологии. Подъем популярности идей Поланьи начался лишь в конце XX века, когда обнажались провалы традиционных идеологических систем.

### **Основные работы К. Поланьи**

The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Our Time. Chicago, 1944.

Trade and Market in Early Empires: Economies in History and Theory (with K. Conrad, K. Arensburg and H.W. Pearson) / Ed. K.Polanyi. Glencoe, Ill.: The Free Press, 1957.

Dahomey and the Slave Trade (with A. Rotstein). 1966.

Primitive, Archaic and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi. 1968.

Livelihood of Man. Ed. H.W. Pearson. N.Y., 1977.



## **Переводы работ К. Поланьи на русский язык**

Поланьи К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля и деньги // THESIS. 1993. Вып. 2. Т. 1. С. 10-17 ([http://www.hse.ru/science/igiti/thesis2/2\\_1\\_1Polan.pdf](http://www.hse.ru/science/igiti/thesis2/2_1_1Polan.pdf)).

О вере в экономический детерминизм [1947] // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Теодора Шанина. М.: Логос, 1999. С. 505-513. [Из: Polanyi K. On Belief in Economic Determinism // Sociological Review. 1947. Vol. 39. P. 96-102.]

Два значения термина «экономический» [1953] // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Теодора Шанина. М.: Логос, 1999. С. 498-504. [Из: Polanyi K. Livelihood of Man. N.Y., 1977. P. 19-27.]

Великая трансформация: Политические и экономические истоки нашего времени / Пер. с англ. А. Васильева и А. Шурбелева, под общ. ред. С.Е. Федорова. СПб.: Алетейя, 2002. 320 с. (Pax britannica)

Семантика использования денег // Историко-экономический альманах. М.: Академический проект, 2004. С. 415-448. [Из: Polanyi K. Primitive, Archaic and Modern Economies. Boston, 1971.]

Аристотель открывает экономику // Истоки: Экономика в контексте истории и культуры. М.: ГУ-ВШЭ, 2004. С. 9-51. [Из: Trade and Markets in Early Empires. 1957. Ch. 5.]

Торговые порты в ранних обществах // Историко-экономические исследования. 2004. № 3. [Сокр. пер.: Polanyi K. Ports of Trade in Early Societies // Journal of Economic History. Т. 23. № 1. March 1963. P. 30-45.]

Экономика как институционально оформленный процесс // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. М.: РОССПЭН, 2004. С. 82-104. [Из: Trade and Markets in Early Empires. 1957.]

## **Литература о К. Поланьи на русском языке**

Бутинов Н.А. Американская экономическая антропология (формализм и субстантивизм) // Актуальные проблемы этнографии и современная зарубежная наука. Л.: Наука, 1979.

Веселов Ю.В. Классики экономической социологии: Карл Поланьи // Социологические исследования. 1999. № 1.

Веселов Ю.В. Экономическая социология: история идей. СПб., 1995. Гл. IV. Социологическая критика рыночной экономики (К. Поланьи). С. 112-118.

Глух Н.А. Сравнительная экономика К. Поланьи // Вестник Московского университета. Серия "Экономика". 1997. № 3.

Глух Н.А. Деньги, торговля и рынки в американской антропологии // Вестник Московского Университета. Серия «Экономика». 1997. № 6.

Капелюшников Р.И. Деконструируя Поланьи (заметки на полях "Великой трансформации"). М.: ГУ-ВШЭ, 2005

Поланьи-Левитт К. Развитие и регионализм: идеи Карла Поланьи и современная миросистема // Прогнозис. 2005. № 2 (3).

Розинская Н.А. Методологические проблемы экономической антропологии // Очерки экономической антропологии. М.: Наука, 1999.

Санчес-Андрес А. Переходная экономика России в контексте институциональной теории Карла Поланьи // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2005. Т. 3. № 1.

Семенов Ю.И. Теоретические проблемы экономической антропологии // Этнологические исследования за рубежом. М., 1973.

### **Работы К. Поланьи в Рунете**

Экономика как институционально оформленный процесс // Экономическая социология. 2001. Т. 3. № 2 [Из: Trade and Markets in Early Empires. 1957.] // [http://www.ecsoc.msses.ru/pdf/ecsoc\\_t3\\_n2.pdf](http://www.ecsoc.msses.ru/pdf/ecsoc_t3_n2.pdf).

Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля и деньги (гл. 3 из книги «Великая трансформация») // <http://ecsocman.edu.ru/db/msg/90677>.

Общества и экономические системы (гл. 4 из книги «Великая трансформация») // <http://www.ie.boom.ru/Polanyi/Polanyi.htm>.

На сервере «Город» (<http://gorod.org.ru/biblio.shtml>):  
Великая трансформация (на английском языке);  
Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля и деньги.

На сервере «Xion.ru» (<http://www.xion.ru/study/?fac=1&year=3>):  
Великая трансформация (гл. 7, 8, 9, 10).

### **Публикации о К. Поланьи в Рунете**

Рецензия на «Великую Трансформацию»: Ганжа Р. Базарный век, жестокие сердца // Отечественные записки. 2003. № 3 (12): <http://www.strana-oz.ru/?numid=12&article=565>.

Рецензия на «Великую Трансформацию» В.В. Радаева: Экономическая социология. 2001. Т. 3. № 5: <http://ecsoc.ru/db/msg/9995/review>.

Критическое обсуждение «Великой Трансформации» на сервере «ФОМ Клуб»: <http://club.fom.ru/entry.html?entry=1528>

### **Информация о К. Поланьи в англоязычной сети**

The Karl Polanyi Institute of Political Economy:  
<http://www.artsci-ccwin.concordia.ca/polanyi/>

## Раздел 1.1. В поисках новой парадигмы

### Введение к разделу (Н.А. Розинская)

Наиболее известной и чаще всего публикуемой работой Карла Поляни очевидно является «Великая трансформация», впервые опубликованная в 1944 году. И как это не парадоксально данная работа оказалась самым началом его творческого пути. Свой предыдущий жизненный период (до написания «Великой трансформации»), который биографы американского ученого назовут публицистическим, сам К.Поляни оценивал следующим образом: "...в мой центрально-европейский менталитет вошли - очень рано - русские элементы - и не слишком поздно - англо-саксонские... Не только Гете учил меня терпению, но и Достоевский, и Джон Стюарт Милль... Я перестал интересоваться марксизмом, начиная с 22х лет. Я попал под серьезное религиозное влияние в возрасте 32х лет ...С 1909 по 1935 гг. я ничего не делал. Я старался изо всех сил трудиться в том направлении, которое вело в никуда..."<sup>2</sup>

Столь критическое отношение к своей деятельности было связано, прежде всего, с тем, что К.Поляни осознавал, что как политик он не состоялся, кроме того, он понимал слабость теории корпоративного социализма, которую он разрабатывал. Однако, именно в этот период формируются его морально-этические ценности, где человек стоит на первом плане. Эти идеи приводят К.Поляни к необходимости поиска путей освобождения человека, к поиску "третьего пути". Именно желание найти варианты возможного развития человечества отличные от капитализма и социализма советского образца подводят его к необходимости изучения экономических дисциплин. И первым результатом этой работы была «Великая трансформация».

Здесь уже можно обнаружить основные идеи Поляни, именно здесь он ставит те вопросы, которые его волновали прежде всего: как в индустриальном обществе обрести и сохранить свободу, как должны соотноситься современная развитая промышленность, власть государства и индивид, чтобы последний не оказался поработанным промышленностью или государством, как не быть поработанным рынком и избежать фашизма. Однако «Великая трансформация» это, прежде всего, историческая работа и, соответственно, на первый план выходят конкретно-исторические аспекты экономического развития, теоретической аргументации в данной работе не много.

Методологические основы своей концепции Поляни излагает вскоре после публикации «Великой трансформации» в статьях 1947 года: «О вере в экономический детерминизм» и «Наше устаревшее рыночное мышление» (данная статья воспроизводит текст доклада, сделанного за год до этого на

---

<sup>2</sup> The Legacy of Karl Polanyi, Quebec, 1991, p.265.

конгрессе, состоявшемся в университете Ридинга,)) где он жестко критикует основные положения экономики и намечает рамки альтернативного методологического подхода к исследованию экономических процессов. Он показывает, что традиционная теория мешает правильно понять современные экономические системы и, что рыночное мышление - основное препятствие для реформации не только капиталистических систем, но также экономических систем вне западного мира.

Этими статьями К.Поланьи вступил в уже имевшую в то время место в американской печати дискуссию о применимости традиционной экономической теории к доиндустриальным обществам. Дискуссия велась между представителями экономики (в частности Ф.Найтом), которые считали возможным использование моделей экономики в этих социально-экономических системах, и эконом. антропологами (например, Л.П.Мейр, М.Херсковиц), отрицавшими такую возможность. В процессе споров выявились два различных подхода к исследованию экономики: формалистский и субстантивистский. Значение этой дискуссии для Поланьи его дочь - профессор экономики в университете МакГилла - прокомментировала следующим образом: "формалистско - субстантивистский спор, проводившийся К.Поланьи и его коллегами, утвердил его научную репутацию в области экономической антропологии и обеспечил ему академическую основу в "институциональном" лагере общественных наук США."<sup>3</sup>

Впервые о формальном и субстантивистском подходе к изучению экономики писал К.Менгер в работе "Основы политической экономии" (Grundsätze) в последнем ее варианте, который был опубликован в 1929 году. Именно в этом издании впервые говорится о том, что существуют два понимания экономики - формальное и субстантивистское, то есть с точки зрения рационального поведения и с точки зрения действий для добывания средств существования. Поланьи воспринял это деление, но в отличие от последователей Менгера, настаивал на субстантивистском подходе в экономических исследованиях. Таким образом, в 40-50 гг. в области изучения некапиталистических экономических систем наряду с, так называемым, формалистским появляется и субстантивистский подход.

Представители формализма считали, что предметом экономической науки является исследование распределения ограниченных ресурсов рациональным человеком, максимизирующим свою выгоду. Субстантивисты утверждали, что не всегда и не везде существовал рациональный человек, следовательно, данное формалистами определение предмета экономической науки слишком узкое. Оно ограничивается рамками капитализма свободной конкуренции. Поэтому представители субстантивизма предлагали более широкое определение, охватывающее все общественные системы: с их

---

<sup>3</sup> Kari Polanyi-Levitt, *Toward Alternatives: re-reading the Great Transformation* // *Review of the Month*, V.47, N 2, 1995, p.3.

точки зрения предметом экономической науки, т.е. экономикой, является процесс добывания средств существования.

Основным постулатом субстантивизма является рассмотрение экономики как "встроенного" института, который возможно анализировать лишь в контексте всей совокупности культурных традиций и общественных отношений данного общества. Определяющий характер экономика имеет, по их мнению, лишь при капитализме свободной конкуренции. В остальных же обществах она сама является определяемым и зависимым от норм, обычаев и других социальных отношений институтом.

Следовательно, с точки зрения субстантивистов, существуют экономические законы отличные от тех, которые работают в системе капитализма свободной конкуренции, т.е. другие взаимосвязи и взаимозависимости между хозяйствующими субъектами и объектами хозяйствования. Таким образом, задачей экономистов-субстантивистов является выявление этих специфических закономерностей, а не попытки подогнать действительность примитивных, архаических и посткапиталистических обществ под систему законов, выявленных для капитализма свободной конкуренции.

Следующим важным этапом в создании новой парадигмы были такие статьи Поланьи как "Экономика как институционально оформленный процесс" и "Место экономики в обществе", опубликованные в книге "Торговля и рынок в ранних империях" (1957), подготовленной совместно с американскими эконом.антропологами К.Аренсбергом и Г.Пирсоном, куда, в том числе, вошла и статья "Аристотель открывает экономику". В данных работах были изложены основные тезисы, которые стали фундаментом для альтернативного традиционному подходу к анализу экономики различных обществ и, на которые в дальнейших историко-экономических и экономико-антропологических исследованиях опирался Поланьи и его последователи.

## О вере в экономический детерминизм<sup>4</sup> (К. Поланьи)

### Определение современной фазы нашей цивилизации

Историку не составляет никакого труда безошибочно определить станцию, на которую мы прибыли. Путешествие называется индустриальная цивилизация. Первая стадия нашего путешествия уже позади, и мы находимся на второй. Машинный век или индустриальная цивилизация, начавшиеся где-то в XVIII в., все еще далеки от своего завершения. Первая стадия этого периода имела много различных названий, таких, как либеральный капитализм или рыночная экономика; название следующей фазы мы еще не можем точно определить. Самое главное - провести различие между *технологическим* аспектом, общим для машинного века, или индустриальной цивилизации в целом, и социологическим аспектом, отделяющим фазу, которая уже позади, от фазы, которая еще должна наступить.

Современные условия, в которых находится человек, можно описать очень простыми терминами. Индустриальная революция всего лишь 150 лет назад положила начало цивилизации технологического типа. Человечество может не завершить путешествия; машины способны уничтожить человека; никто не может до конца оценить, совместимы ли человек и машина в долгосрочной перспективе. Однако поскольку индустриальная цивилизация не может исчезнуть и добровольно не исчезнет, задача ее адаптации к требованиям человеческого существования *должна* быть решена, иначе человечество исчезнет с лица Земли.

Таков взгляд на проблему с высоты птичьего полета, если формулировать ее в терминах здравого смысла. Первая фаза новой цивилизации уже позади. Она включала своеобразную социальную организацию, получившую название от своего главного института - рынка. Сегодня эта рыночная экономика исчезает в большей части стран мира. Но взгляд на человека и общество, являющийся ее наследством, остается и мешает нашим попыткам встроить машины в ткань стабильного человеческого существования.

Индустриальная цивилизация перемешала части бытия человека. Машины вторглись в интимное равновесие, которое было достигнуто между человеком, природой и работой. Независимо от того, были ли наши дальние предки существами, прыгавшими по деревьям или скакавшими в кустарниках, бесспорным является факт, что существование еще нескольких предыдущих поколений назад не было физически отделено от природы. Хотя проклятие Адама делало труд иногда очень утомительным, оно не угрожало

---

<sup>4</sup> Из: Polanyi K. On Belief in Economic Determinism // Sociological Review. 1947. Vol. 39. P. 96-102. Перевод публикуется по: Поланьи К. О вере в экономический детерминизм // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Теодора Шанина. М.: Логос, 1999. С. 505-513.

свести наше время бодрствования к бессмысленным рывкам рядом с конвейерной лентой. Даже война, при всех ее ужасах, способствовала дальнейшему развитию продолжающейся жизни, а не была смертельной западней. Трудно сказать, можно ли такую цивилизацию успешно приспособить к изначально присущим человеку потребностям или человек должен погибнуть, пытаясь осуществить это.

Однако, как мы видели, современные условия, в которых находится человек, являются продуктом не технологического, а социального порядка. Дело в том, что основная трудность преодоления проблем индустриальной цивилизации коренится в интеллектуальном и эмоциональном наследии рыночной экономики, этой фазы машинной цивилизации XIX в., стремительно исчезающей на большей части планеты. Ее ядовитое наследие - вера в экономический детерминизм.

Таким образом, наше положение, является в высшей степени странным. В XIX в. на основе машинного производства возникла беспрецедентная форма социальной организации - рыночная экономика, которая оказалась не более чем эпизодом. Тем не менее опыт был столь болезненным, что наши современные понятия почти все без исключения связаны с этим периодом. По моему мнению, взгляды на человека и общество, порожденные XIX в., были фантазмагорическими; они явились воплощением моральной травмы, столь же насильственной для умов и сердец, сколь сами машины оказались противоестественны природе. Эти взгляды были в целом основаны на вере, что человеческие побуждения могут классифицироваться как "материальные" и "идеальные", и что в повседневной жизни действия человека преимущественно согласуются с первыми.

Такое утверждение было, конечно, истинным в отношении рыночной экономики. *Но только в отношении такой экономики.* Если термин "экономический" используется в качестве синонима выражению "касающийся производства", тогда мы должны согласиться с тем, что не существует человеческих мотивов, которые по своей сути не были бы "экономическими". И что касается так называемых "экономических" мотивов, следует отметить, что экономические системы обычно базируются не на них.

Это, возможно, звучит парадоксально. Тем не менее противоположный взгляд, как уже было сказано, просто отражал специфические условия, существовавшие в XIX в.

### **Иллюзия "экономических" мотивов**

Теперь перейдем к обсуждению экономической науки. При этом я ограничусь тем, что схематично очерчу контуры экономической системы XIX в., называемой рыночной экономикой. При такой системе мы не можем существовать иначе, как покупая товары на рынке на те доходы, которые мы получаем, продавая другие товары на рынке. Названия того или иного вида

дохода зависят от того, что предлагается для продажи: рабочая сила (ее цена - заработная плата); пользование землей (ее цена - рента); капитал (его цена - процентная ставка); товар (доход - прибыль, получаемая от продажи товаров, цена которых выше цен товаров, необходимых для их производства, в результате чего создается доход *предпринимателя*). Таким образом, продажи производят доходы и все доходы извлекаются из продаж. В конце концов, созданные в процессе производства за год продукты потребления распределяются между членами сообщества через доходы, которые последние заработали. Эта система работает до тех пор, пока у каждого члена сообщества имеются веские мотивы для получения доходов. Такие мотивы, собственно, существуют в данной системе: голод или страх голода тех, кто продает свою рабочую силу и прибыль тех, кто получает ее от владения капиталом или землей, либо получает прибыль от продажи других товаров. Грубо говоря, первый мотив присущ представителям наемного труда, другой - предпринимателям. Поскольку оба мотива гарантируют производство материальных благ, мы традиционно называем их "экономическими" мотивами.

Остановимся и рассмотрим более внимательно данный вопрос. Есть ли что-то действительно экономическое в этих мотивах в том смысле, в котором мы говорим о религиозных или эстетических мотивах, основанных на религиозном или эстетическом опыте? Есть ли что-нибудь в страхе голода или, поскольку это важно, в выигрыше от рискованных спекуляций, которые могут иметь свою привлекательность, но опять-таки, эта привлекательность по сути своей не является "экономической". Другими словами, ведь связь между этими чувствами и производственной деятельностью не имеет ничего такого, что было бы присуще этим чувствам как таковым, а зависит от социальной организации. При рыночной организации, как мы видели, такая связь существует и очень конкретно: голод и выигрыш связаны посредством рыночной организации с производством. Это и объясняет то, почему мы называем эти мотивы "экономическими". Но как насчет других социальных организаций, помимо рыночной экономики? Найдём ли мы там голод и выигрыш связанными с производственной деятельностью, без которой общество не может существовать? Ответ определенно будет "нет". Мы находим, как правило, что организация производства в обществе такова, что мотивы голода и выигрыша не привлекаются: действительно, там, где мотив голода связан с производственной деятельностью, мы обнаруживаем, что он соединен с другими сильными мотивами. Такое слияние мотивов представляет собой то, что мы имеем в виду, когда говорим о *социальных* мотивах, о тех побуждениях, которые заставляют нас вести себя в пределах общественных норм. В истории человеческой цивилизации невозможно найти человека, действия которого направлены были бы на обеспечение индивидуального интереса в получении материальных благ, а скорее всего столкнемся с тем,



что его действия направлены на обеспечение его социального положения, его социальных притязаний, его социальных активов. Он ценит материальные блага преимущественно как средства для достижения этой цели. Экономика человека, как правило, отражает его социальные взаимоотношения. Кто-то из читателей, должно быть, недоумевает, из каких фактов я исхожу, делая такие утверждения.

Во-первых, в области первобытных экономик фундаментальное значение имеют результаты антропологических исследований. В связи с этим хотелось бы назвать два выдающихся имени, Бронислава Малиновского и Ричарда Турнвальда. Совместно с другими учеными они сделали фундаментальные открытия в исследовании производственной или экономической системы в обществе. Миф об индивидуалистической психологии первобытного человека взлетел на воздух. Ни грубый эгоизм, ни склонность к бартеру или обмену, ни тенденция добывать главным образом для себя - ничего этого не обнаружилось. Равным образом дискредитированным оказался и миф о коммунистической психологии "дикаря", о его предполагаемой малой способности понимать и ценить свой личный интерес и т.п. Истина состоит в том, что человек практически не изменился в ходе истории. Рассматривая институты не отдельно, а во взаимосвязи, мы обнаруживаем, что поведение человека вполне нам понятно. Тем не менее, как правило, производственная или экономическая система организована так, что участие в производстве ни для кого не является следствием боязни голода (или страха голода). Независимо от того, участвует человек или нет в производственных процессах сообщества, он всегда имеет свою долю в общих ресурсах пищи. Вот несколько коротких выдержек: при земельной системе краал (kraal-Jand system) племени Каффирс нужда невозможна - "кто бы ни нуждался в помощи безусловно ее получает" (*Mair L.P.* 1934). Люди Квакют также "никогда не рискуют остаться голодными" (*Loeb E.M.* 1936). По этому поводу: "В обществах, живущих на грани выживания, нет голода" (*Herskevits H.J.* 1940). Как правило, индивиду в первобытном обществе не угрожает голодная смерть, кроме тех случаев, когда сообщество в целом оказывается в трудном положении. Именно отсутствие угрозы индивидуального голода делает первобытное общество в каком-то смысле более гуманным по сравнению с обществом XIX в., и в то же время менее экономическим. Это касается и стремления к личному выигрышу. "Характерной чертой первобытных экономик является отсутствие какого-либо желания делать прибыль из производства или обмена" (*Thurnwald R.* 1932). "Выигрыш, который часто является стимулом для работы в более цивилизованных сообществах, никогда не выступает в качестве импульса для работы в изначальных условиях жизни аборигенов" (*Malinowski B.* 1930). "Нигде в избежавшем внешних влияний первобытном обществе мы не обнаруживаем труд, ассоциирующийся с идеей платы" (*Lowie. ESSc., Vol. XIV.*).

Во-вторых, есть непрерывная преемственность между примитивным обществом и цивилизованными типами общества. Будь то античное деспотическое общество, феодальное общество, город-государство, средневековое городское общество, меркантилистское общество или регуляционная система, существовавшая в XVIII в. в Западной Европе, везде в социальной системе существует экономическая система. Подпадают ли действительные мотивы под рубрику гражданского обычая или традиции, долга или преданности, соблюдения религиозных заповедей, политической верности, юридических обязанностей или административного регулирования, исходящих от государства, муниципалитета или гильдии, не имеет большого значения. Не голод, не выигрыш, а гордость и престиж, ранг и статус, публичная похвала и личная репутация обеспечивали стимулы для индивидуального участия в производстве. Страх материальных лишений, побуждения выигрыша или прибыли не всегда при этом отсутствовали. Рынки были широко распространены при всех типах человеческой цивилизации и профессия купца вполне универсальна. Однако рынки - это места торговли и купцы по своей природе должны были действовать в соответствии с мотивом выигрыша. Однако рынки были изолированными островками, не связанными с экономикой. Никогда, вплоть до XIX в., рынки не доминировали в обществе.

В-третьих, трансформация произошла очень стремительно. В данном случае имеет значение не степень изменения, а его тип. Возникла цепная реакция и безвредный институт рынка раздался социологическим взрывом. Сделав труд и землю товарами, рынок подчинил человека и природу ценовому механизму спроса и предложения. Это означало подчинение всего общества институту рынка. Если раньше экономическая система была укоренена в социальных отношениях, то теперь социальные отношения оказались укоренены в экономической системе. Если раньше уровень доходов определялся занимаемой должностью и положением в обществе, то теперь они определяются доходами. Отношение статуса и контракта поменялись местами - теперь последний везде занял место первого. Говорить просто о "влиянии", оказываемом экономическим фактором на социальную стратификацию, значило бы просто ничего не сказать. Стороны треугольника, вообще говоря, не "влияют" на углы, они их определяют. Функционирование капиталистического общества не просто находилось под "влиянием" рыночного механизма, оно определялось им. Социальные классы теперь идентифицируются с "предложением" и "спросом" на рынке труда, земли, капитала, и т.п. Более того, поскольку ни одно человеческое сообщество не может существовать без функционирования производительного аппарата, все институты общества должны соответствовать требованиям этого аппарата. Женитьба и воспитание детей, организация науки и образования, религия и искусство, выбор профессии, формы общежития, типы поселений вплоть до эстетики повседневной жизни, должны формироваться в соответствии с потребностями системы. Перед нами "экономическое общество"! Здесь вполне справедливо

сказать, что общество определяется экономикой. Самое главное, наш взгляд на человека и общество принудительно приспособлены к этому наиболее искусственному из всех социальных образований. За невероятно короткое время представления о фантазмагорических способностях человека стали широко распространены и обрели статус аксиомы. Позвольте объяснить.

Ежедневная деятельность человека по своей природе в большой степени направлена на производство материальных благ. Поскольку в принципе исключительным мотивом всех этих видов деятельности теперь стал либо страх голода, либо получение прибыли, эти мотивы, ныне описываемые как "экономические", были отделены от всех других мотивов и в повседневной жизни стали вполне нормальным явлением для человека. Другие же, такие, как честь, гордость, солидарность, гражданские обязанности, моральный долг или просто ответственность за общие судьбы стали считаться мотивами, не имеющими отношения к повседневной жизни, а чем-то довольно редким и эзотерическим по своей природе, роковым образом подытоженным в слове "идеальный". Человеку присущи, с одной стороны, чувства голода и выгоды, а с другой - жалости, долга и чести. Человек, обладающий первыми, считался "материалистическим", а последними - "идеальным". Производственная деятельность раз и навсегда стала связываться с материальными стимулами. Человек сильно зависит от средств существования, это приравнивалось к материалистической морали. Все попытки скорректировать данные взгляды на практике были обречены на провал, поскольку они принимали форму защиты равно нереалистичной "идеалистической" морали. В этом - источник рокового разрыва материального и идеального, ставшего камнем преткновения в нашей практической антропологии: вместо "смешанных мотивов", в которых человек может быть самим собой, человек был гипостазирован, разделен на "материальное" и "идеальное". Дуализм плоти и духа апостола Павла был просто утверждением теологической антропологии. Он очень мало общего имел с материализмом. При рыночной экономике человеческое общество само оказалось организовано по дуалистическому принципу, повседневная жизнь была отдана материальному, а воскресение - идеальному.

Теперь, если бы это определение человека было верным, то любое человеческое общество должно было бы иметь отдельную экономическую систему, базирующуюся на "экономических мотивах", как это было в XIX в. Именно поэтому рыночный взгляд на человека - это также и рыночный взгляд на общество. На самом деле характерным для человеческих обществ является как раз отсутствие таких отдельных и определенных экономических институтов. Именно это имеется в виду, когда говорят, что экономическая система "укоренена" в социальных отношениях.

Тем самым современная вера в экономический детерминизм находит свое объяснение. Там, где есть отделенная экономическая система, требования этой системы определяют все другие институты в обществе.

Альтернатив этому не существует, поскольку этого не позволяет зависимость человека от материальных благ. То, что экономическая детерминация была характерной чертой XIX в., связано именно с тем, что в этом обществе экономическая система была отделена и отлична от остальной части общества, базируясь на отдельном наборе мотивов (голод и выигрыш).

Подведем некоторые итоги. Задача приспособления организации жизни к реально существующей индустриальной цивилизации по-прежнему стоит перед нами. Наши отношения к людям и природе должны быть пересмотрены. Атомная бомба сделала эту проблему более настоятельной.

Цивилизация, которую нам хотелось бы видеть, это индустриальная цивилизация, в которой удовлетворены основные требования человеческой жизни. Рыночная организация общества потерпела неудачу. Развиваются какие-то другие формы организации. Задача огромной сложности - интегрировать общество по-новому. Это проблема новой цивилизации. Но этому не должен препятствовать фантом экономического детерминизма. Нас не должно вводить в заблуждение представление о природе человека, которое бедно и нереалистично (дуалистическая ошибка), согласно которому побуждения, на основе которых организовано производство, вызваны мотивами одного вида, а побуждения, которые лежат в основе коллективных усилий, направлены на воспитание законопослушных граждан и должны обеспечивать высокие политические достижения, проистекают из мотивов другого вида. Не думайте, что экономическая система обязана ограничивать наши стремления к достижению идеалов в обществе. Ни одно общество, кроме того, которое укоренено в рынке, не детерминируется экономической системой.

Рассмотрим проблему свободы. Свободы, которые мы больше всего лелеем - гражданские свободы (свобода слова, печати и т.п.), были побочным продуктом капитализма. Должны ли они исчезнуть вместе с капитализмом? Вовсе нет. Думать так, значит, просто поддаваться иллюзии экономического детерминизма, который *имеет силу только в рыночном обществе*. Хайкевский страх рабства - это лишь нелогичное приложение экономического детерминизма к нерыночной экономике. Мы можем иметь больше гражданских свобод, и безусловно мы можем расширить гражданские свободы в индустриальной сфере. Мистер Барнхэм тоже проповедовал нечто грандиозное, как казалось, в соответствии с положениями марксизма, по поводу того, какому классу должна принадлежать власть и пр. - все в соответствии с положениями экономического детерминизма. Тем не менее он подразумевает конец рыночной экономики, единственно по отношению к которой такой детерминизм применим. *Lasciate ogni speranza*<sup>5</sup> экономического детерминизма уже позади. Вместе со свободой от порабощения рынком человек

---

<sup>5</sup> *Lasciate ogni speranza, voi ch'entrante* - «Оставь надежду всяк сюда входящий» (надпись над входом в ад в «Божественной комедии» Данте).

также завоевал и более важную свободу: его воображение опять свободно создавать и формировать общество; уверенность в том, что он может иметь всю полноту свободы, для которой он готов планировать, организовывать и охранять.

### Литература

- Herskovits H.J. The Economic Life of Primitive People, 1940.  
Loeb E.M. The Distribution and Function of Money in Early Society, 1936.  
Lowie. Social Organisation, ESSc., Vol. XIV.  
Mair L.P. An African People in the Twentieth Century, 1934.  
Malinowski B. Argonauts of the Pacific, 1930.  
Thurnwaid R. Economic In Primitive Communities, 1932.

### Наша устаревшая рыночная ментальность<sup>6</sup> (К. Поланьи)

Первое столетие Машинного века движется к своему завершению среди страха и тревог. Страстное желание и энтузиазм, с которым осуществлялся процесс подчинения человека нуждам машины было причиной того грандиозного материального успеха, который был характерен для XX столетия. Либеральный капитализм, вообще-то, был первоначальным откликом человека на вызов, брошенный Промышленной революцией. Для того чтобы на деле позволить себе использование сложной системы мощных машин с полным размахом, мы трансформировали человеческую экономику в самоприспосабливающуюся систему рынков и превратили наши мысли и ценности в заложницу этой уникальной инновации.

Сегодня мы начинаем сомневаться в истинном содержании некоторых из этих мыслей и действенности некоторых из этих ценностей. За пределами Соединенных Штатов, едва ли можно сказать, что либеральный капитализм еще продолжает существовать. Как организовать человеческую жизнь в машинном обществе – это вопрос, который снова встает перед нами. Позади выцветавшей ткани конкурентного капитализма маячит сила индустриальной цивилизации с ее парализующим разделением труда, стандартизацией жизни, превосходством механизма над организмом и организации – над спонтанностью. Это становится постоянной и неизменной проблемой.

И даже простой возврат к идеалам прошедшего века не может указать нам путь. Мы должны смело встречать будущее, хотя это может вовлечь нас в попытки изменить место промышленности в обществе с тем, чтобы

---

<sup>6</sup> Впервые статья опубликована: Polanyi K. Our Obsolete Market Mentality // Commentary 3(2), 1947. Перевод выполнен Н.А. Розинской по: Polanyi K. Our Obsolete Market Mentality // Primitive, Archaic, and Modern Economies, Boston, 1971, pp.59-77; перевод публикуется впервые.

невписывающиеся в общественные отношения наиболее радикальные последствия от внедрения машины могли бы быть нейтрализованы. Поиск промышленной демократии – это не просто поиск решения для проблемы капитализма, как многие люди воображают себе. Это поиск ответа на саму индустриальную систему. Именно здесь лежит конкретная проблема нашей цивилизации. Такое новое распределение требует внутренней свободы, для которой мы все плохо экипированы. Мы видим себя выставленными на смех наследием рыночной экономики, которая завещала нам сверх-упрощенные взгляды на функцию и роль экономической системы в обществе. Чтобы все-таки преодолеть кризис, мы должны взять в свои руки более реалистическое видение человеческого мира и выработать нашу общую цель в свете этого узнавания.

Индустриализм – это случайно привитый побег на многовековое существование человека. Итог этого эксперимента все еще находится в подвешенном состоянии. Но человек – это не простейшее существо и не может быть проштампован в более чем одном виде. Вопрос индивидуальной свободы, так страстно поднимаемый нашим поколением, является лишь одним аспектом этой волнующей проблемы. Вообще-то она формирует собой часть значительно большей и глубокой потребности – потребности в новом ответе на общий вызов со стороны машины.

Наше положение может быть описано следующим образом: индустриальная цивилизация способна погубить человека. Но, поскольку ход развития прогрессивно искусственного окружения среды не может, не сможет, и вообще-то не должен быть добровольно отброшен, то задача приспособления жизни в таких окружающих условиях к потребностям человеческого существования должна быть разрешена, если человеку суждено продолжать свое существование на земле. Никто не может предсказать, возможна ли такая подгонка или человек должен погибнуть при этой попытке. Отсюда – мрачный фон у этого вопроса.

Тем временем, первая фаза Машинного века прошла свой путь. Она привела к организации общества, которое получило свое имя от своего центрального института – рынка. Эта система идет под уклон. И все же наша практическая философия в подавляющей степени сформирована этим ярким эпизодом. Новейшие убеждения о человеке и обществе стали сегодняшними и приобрели статус аксиом. Вот они: что касается человека, то нас заставили принять ересь, гласящую, что мотивы поведения индивида могут быть либо «материальные», либо «идеальные», и что начала, на которых организована каждодневная жизнь, основаны на «материальных» мотивах. Как утилитарный либерализм, так и популярный марксизм приветствуют такие взгляды. Что же касается общества, то здесь используется подобная доктрина, где социальные и политические институты «определены» экономической системой. Это мнение было у марксистов даже более популярно, чем у либералов.

При рыночной экономике оба утверждения были, конечно, близки к действительности. Но только при такой экономике. Что касается прошлого, то такой взгляд был ничем иным, как анахронизмом. Что касается будущего, то это было просто предубеждением. Все же, под влиянием текущих школ мысли, закрепленных авторитетом науки и религии, политики и бизнеса, эти строго связанные временем явления теперь стали рассматриваться как безвременные, как переступающие век рынка. Чтобы преодолеть такие доктрины, которые ограничивают наши умы и души и в большей степени увеличивают трудность жизни, может потребоваться не менее чем реформа нашего сознания.

### **Рыночное Общество**

Рождение *laissez faire* произвело переворот во взглядах цивилизованного человека о самом себе, от влияния которого он никогда так полностью и не оправился. Только весьма постепенно мы начинаем осознавать, что же именно произошло с нами не так давно, а именно – столетие тому назад.

Либеральная экономика, первоначальная реакция человека на машину, была решительным отрывом от тех условий, которые предшествовали этому. Началась цепная реакция – то, что раньше было просто изолированными рынками, было преобразовано в саморегулирующуюся систему рынков. И с этой новой экономикой родилось новое общество. Важнейшим шагом был следующий: труд и земля были преобразованы в товар, иными словами, они рассматривались так, как будто были произведены для продажи. Конечно, они фактически не были товарами, поскольку их совсем не производили (как, например, земля) или, если и так, то не для продажи (как, например, труд). Стоит отметить, что более совершенной и эффективной фикции никогда еще не изобреталось. Рабочая сила и земля были встроены в механизм рынка путем снятия ограничений с их свободной покупки и продажи. Теперь налицо было предложение рабочей силы и спрос на нее; было предложение земли и спрос на нее. Соответственно, появилась рыночная цена на использование рабочей силы, называемая заработной платой, и рыночная цена на землю, называемая рентой. Рабочая сила и земля получили свои собственные рынки, сходные с самими товарами, которые производились с их помощью. Истинный масштаб такого шага может быть лучше понят, если мы вспомним, что рабочая сила – это просто другое название человека, а земля – природы. Вымысел о товаре передал судьбу человека и природы в руки играющего автомата, бегущего по его собственной колее и управляемого своими собственными законами.

Ничего подобного раньше не наблюдалось. При меркантильном режиме, хотя он преднамеренно способствовал созданию рынков, обратный принцип все еще существовал. Рабочая сила и земля не поручались рынку, они органично вписывались в структуру общества. Там, где земля могла быть продана, только определение цены было, как правило, отдано сторонам; там, где рабочая сила была субъектом контракта, заработная плата сама была обычно оценена

общественной властью. Земля находилась под руководством усадьбы, монастыря и города, под ограничениями общепринятого закона, в отношении собственности на недвижимое имущество; рабочая сила регулировалась законами против нищенства и бродяжничества, указами о работниках и ремесленниках, законами о бедных, постановлениями о гильдиях и муниципальных службах. Фактически, все общества, известные антропологам и историкам, ограничивали рынки товарами в буквальном смысле этого слова.

Таким образом, рыночная экономика создала новый тип общества. Экономическая или производственная система была здесь вмонтирована в самодействующее устройство. Институциональный механизм контролировал человеческие существа в их повседневной деятельности, а также в их отношении к природным ресурсам. Этот инструмент материального благополучия находился под единым контролем таких мотивов как голод, и желание прибыли – или, более точно, - страх остаться без средств первой необходимости для жизни или без надежды на прибыль. До тех пор, пока ни один человек, не обладающий собственностью, не смог бы удовлетворить свою жажду еды без того, чтобы сначала не продать свою рабочую силу на рынке, и пока ни один обеспеченный человек не был бы отгорожен от того, чтобы покупать на самом дешевом рынке и продавать на самом дорогом, слепая мельница продолжала бы производить все возрастающее количество товаров на благо человеческой расы. Страх голода – у рабочего, соблазн прибыли – у работодателя – поддерживали бы это огромное устройство в рабочем состоянии.

Это был путь рождения «экономической сферы», которая оказалась резко отделена от других институтов общества. Поскольку ни одна группа людей не может выжить без функционирующего хозяйственного аппарата, то его воплощение в четкую и отделенную сферу создало эффект зависимости «остального» общества от этой сферы. Эта автономная зона регулировалась и контролировалась одним и тем же механизмом. В результате, рыночный механизм стал определяющим для жизни общественного тела. Неудивительно, что нарождающееся человеческое сообщество было «экономическим» обществом до прежде никогда не виданной даже приблизительно степени. «Экономические мотивы» господствовали в своем собственном мире, а индивидуум был вынужден действовать согласно им под страхом быть затоптанным под ногами сокрушительного рынка. Такой принудительный переход к утилитарному взгляду судьбоносно искривил понимание западным человеком самого себя.

Этот новый мир «экономических мотивов» был основан на ложном доводе. Внутренне, голод и добыча являются не более «экономическим», нежели любовь или ненависть, гордость или предубеждение. Ни один человеческий мотив не является ресурсом экономическим. Не существует такой вещи, как *sui generis* экономического опыта в том смысле, в котором



человек может иметь религиозный, эстетичный или сексуальный опыт. Эти последние дают стимул мотивам, которые широко стимулируют подобные виды опыта. Что касается материального производства, то эти термины не имеют очевидного значения.

Экономический фактор, который является фундаментом всей общественной жизни, дает не больше стимула определенным побуждениям, нежели в равной степени универсальный закон притяжения. Несомненно, если мы не будем, есть, мы должны будем погибнуть так же, как мы были бы раздавлены под весом падающей скалы. Но муки голода не переводятся автоматически в инициативу производить. Производство – это не индивидуальное, а коллективное дело. Если отдельный индивидуум голоден, для него нет ничего определенного – что делать. Доведенный до отчаяния, он может ограбить или украсть, но такое действие едва ли можно назвать продуктивным. Человеку, политическому животному, все дается не природными, а социальными обстоятельствами. То, что заставило девятнадцатый век думать о голоде и стремлению к прибыли, как об «экономическом», было просто организацией производства при рыночной экономике.

Голод и страсть наживы связаны в данном случае с производством посредством необходимости «заработать доход». Ведь при таких обстоятельствах человек, чтобы оставаться живым, вынужден покупать на рынке товары с помощью дохода, вырученного от продажи других товаров на рынке. Названия этих доходов варьируются – заработная плата, рента, проценты – в зависимости от того, что именно предложено для продажи: использование рабочей силы, земли или денег; доход, называемый прибылью, – возмещение предпринимателю – проистекает от продажи товаров, за которые получают большую цену, нежели то, что идет на производство товаров. Таким образом, все виды доходов получают от продажи, а все продажи – прямо или косвенно – делают вклад в производство. Последнее это, говоря в общем, побочное к зарабатыванию дохода. До тех пор, пока индивидуум «зарабатывает доход», он, автоматически, способствует производству. Совершенно очевидно, что система работает только до тех пор, пока у индивидуумов имеется причина заниматься деятельностью по «зарабатыванию дохода». Мотивы голода и стремления к прибыли – как отдельно, так и совместно, – обеспечивают их такой причиной. Эти два мотива, таким образом, задействованы в производство и, соответственно, называются «экономическими». Сходство обязывает к тому, что голод и стремление к прибыли являются побудителями, на которых и должна покоиться любая экономическая система. Такое предположение безосновательно. Просматривая человеческие общества, мы обнаруживаем, что голод и стремление к прибыли не проявляют себя как стимулы к производству, а там, где создается такое впечатление, они сплавлены с другими мощными мотивами.

Аристотель был прав: человек – это не экономическое, а социальное существо. Его цель – это не охрана своих индивидуальных интересов в приобретении материальных владений, это, скорее, обеспечение доброй социальной воли, социального статуса, социальных достояний. Его стимулы носят «смешанный» характер, который мы ассоциируем со стремлением заручиться социальным одобрением – производственные усилия являются не более чем сопутствующими этому. Экономика человека, как правило, является погруженной в его социальные отношения. Связанные с этим изменения в обществе, которое, наоборот, являлось погруженным в экономическую систему, было совершенно новым направлением развития.

Я чувствую, что на этой стадии нужно привести факты в качестве доказательства. Во-первых, существуют открытия в исследованиях примитивных экономик. Существуют два выдающихся имени: Бронислав Малиновский и Ричард Торнвальд. Они и еще несколько исследователей революционизировали наши концепции в этой области и, делая это, создали новую дисциплину. Миф об индивидуалистическом дикаре развеян давно. Свидетельством не являются ни жестокий эгоизм, ни апокрифальная склонность к бартеру, размену и обмену, ни даже тенденция к тому, чтобы прокормить самого себя. Но так же, в равной степени, была дискредитирована легенда о коммунистической физиологии дикаря, предполагаемое отсутствие у него оценивания его собственных интересов. (Грубо говоря, создается впечатление, что человек был всегда практически одинаковым на протяжении всех веков. Беря его институты не в изоляции друг от друга, а в их взаимодействии, было обнаружено, что он вел всегда себя в соответствии с манерой, в общих чертах, понятной нам.) То, что появилось как «коммунизм», было следствием того факта, что данная производственная или экономическая система была организована таким путем, что не угрожала вымиранием от голода отдельному индивиду. Его место у общего костра, его доля в общих ресурсах были ему обеспечены, какую бы роль он не играл в охоте, на пастбище, в обработке земли или садоводстве. Вот несколько примеров: при системе крааль-лэнд (kraalland) каффинов (Kaffirs) «нужда невозможна; кто бы ни нуждался в помощи, он получит ее безусловно» (L.P.Mair, *An African People in the Twentieth Century*, 1934). Ни один квакиутль (Kwakiutl) «не встречался когда-либо с риском остаться голодным» (E.M.Loeb, *The Distribution and Function of Money in Early Society*, 1936.) «В обществах, живущих на грани самообеспечения, нет угрозы голодной смерти» (M.J.Herskovits, *The Economic Life of Primitive Peoples*, 1940.). Действительно, отдельный индивидуум не находится в опасности умереть с голода, если разве что сообщество в целом не подвергается той же опасности. Именно это отсутствие угрозы индивидуального вымирания делает примитивное общество более человечным, чем общество девятнадцатого века и в то же время менее «экономическим».

Это же самое относится к стимулу индивидуальной выгоды. И снова, несколько цитат: «Характерной чертой примитивной экономики является отсутствие какого-либо желания получить прибыль от производства и обмена» (R.Thurnwald, *Economics in Primitive Communities*, 1932). «Добыча, которая зачастую является стимулом для работы в более цивилизованных сообществах, никогда не действует в качестве стимула работать в туземных обществах» (В. Malinowski, *Argonauts of the Western Pacific*, 1922). Если бы так называемые экономические мотивы были бы естественны для человека, то мы могли бы говорить обо всех ранних и примитивных обществах, как о совершенно противоестественных.

Во-вторых, нет разницы между примитивным и цивилизованным обществом в этом отношении. Куда бы мы ни обратились: к древнему городу-государству, деспотической империи, феодализму, городской жизни тринадцатого века, меркантильному режиму шестнадцатого века или к регуляционизму XVIII века – неизбежно, экономическая система оказывается поглощенной социальной. Стимулы появляются из большого разнообразия источников, таких, как обычай и традиция, общественная обязанность и частное обязательство, религиозные отправления, юридические обязательства и административные положения, кем бы они не устанавливались – принцем, муниципалитетом или гильдией. Положение и статус, принуждение законом или угроза наказания, общественная похвала или частная репутация – все это обеспечивает вклад индивидуума в производство в виде его доли. Это не значит, что страх перед нищетой и стремление к прибыли совершенно отсутствуют. Рынки появляются во всех видах обществ, и фигура купца знакома многим видам цивилизаций. Но изолированные рынки не увязываются в единую экономику. Мотив выгоды был специфичен для купцов, как отвага для рыцарей, набожность для священников и гордость для ремесленников. Мысль о том, чтобы сделать мотив выгоды универсальным, никогда не посещала головы наших предков. До второй четверти XIX века рынки никогда не были чем-то более значимым, нежели подчиненной обществу системой.

В-третьих, это проблема скорости осуществления перемен. Господство рынков возникло не как изменение степени, а как изменение вида. Рынки, через посредство которых в иных отношениях самодостаточные владельцы домашних хозяйств избавляются от своих излишков, ни направляют производство, ни обеспечивают своего производителя его доходом. Это только случай в рыночной экономике, где все доходы проистекают от продажи, а товары получают исключительно путем покупки. Свободный рынок для рабочей силы родился в Англии около столетия тому назад. Реформа закона о бедных, получившая дурную славу (1834 г.), покончила с ситуацией, сложившейся в результате хаотичной законодательной деятельности патриархальных правительств, пытающихся решить проблему пауперизма. Дома для бедных были трансформированы из прибежища для отчаявшихся в

приют позора и умственной пытки, по сравнению с которыми даже голод и нищета оказывались более предпочтительными. Смерть от голода или наемный труд – вот какие альтернативы стояли перед бедными. Таким образом, был создан конкурентный национальный рынок рабочей силы. В течение десятилетия Банковский акт (1844 г.) установил принцип золотого стандарта, изготовление денег было взято из рук правительства, не обращая внимания на то, как это могло бы отразиться на уровне занятости. Одновременно, реформа земельных законов мобилизовала землю, а аннулирование Зерновых законов (1846 г.) создало всемирное изобилие зерна, сделав, тем самым континентального фермера-крестьянина зависящим от капризов рынка. Таким образом, были установлены 3 догмата экономического либерализма, принципы, на которых была организована рыночная экономика: рабочая сила должна найти свою цену на рынке; предложение денег должно зависеть от самоприспосабливающегося механизма; рынки товаров должны быть свободными для того, чтобы последние перемещались из страны в страну, независимо от последствий – короче, рынок рабочей силы, золотой стандарт, а также свободная торговля. Процесс самовоспламенения был внедрен, в результате которого ранее безвредный рыночный образец расширился в огромное социологическое существо.

Эти факты в грубых чертах обрисовывают генеалогию «экономического» общества. При таких условиях человеческий мир должен представляться, как определяемый «экономическими» мотивами. Легко увидеть, почему. Выделите любой мотив на ваш вкус и организуйте производство таким образом, чтобы сделать этот мотив стимулом для индивидуума, чтобы производить, и вы получите картину человека, как полностью поглощенного этим конкретным мотивом. Пусть этот мотив будет религиозным, политическим, эстетическим; пусть это будет гордость, предубеждение, любовь или зависть; и человек представится таким же, по своему существу, религиозным, политическим, эстетичным, гордым, предубежденным, поглощенным любовью или завистью. Другие мотивы, в контраст этим, покажутся отдаленными и туманными, поскольку на них нельзя положиться, чтобы оперировать в таком жизненно важном деле как производство. Конкретный отобранный мотив представит «настоящего» человека.

Дело в том, что человеческие существа будут трудиться по большому количеству причин, до тех пор, пока все соответствующим образом организовано. Монахи торговали по религиозным причинам, и монастыри стали крупнейшим торговым эстеблишментом в Европе. Торговля типа кула (Kula), осуществляемая жителями Тробрианских Островов, одно из наиболее тонких бартерных образований, известных человеку, является, прежде всего, эстетическим занятием. Феодальная экономика двигалась по колее обычаев. Что касается квакиутля (Kwakiutl), главной целью хозяйства представляется удовлетворение помысла чести. При меркантильном деспотизме индустрия,

зачастую, планировалась так, чтобы служить силе и славе. Соответственно, мы думаем о монахах или злодеях, западных меланезианцах, квакиутлях или государственных деятелях семнадцатого столетия, как о тех, кем соответственно правили религия, эстетика, обычай, честь или политика.

При капитализме каждый индивидуум должен зарабатывать доход. Если он рабочий, то он должен продавать свой труд, если он собственник, то он должен делать свою прибыль как можно выше, поскольку его положение в глазах его коллег будет зависеть от его дохода. Голод и выгода – даже, если одно замещает другое – заставляет людей пахать и сеять, ткать и плести, добывать уголь и водить самолеты. Следовательно, члены такого общества будут думать о себе, как управляемыми этими двойственными мотивами. Фактически, человек никогда не был так эгоистичен, как этого требует теория. Хотя рыночный механизм привел к его зависимости от материальных благ, «экономические» мотивы никогда не представляли для него единственный стимул для работы. Напрасно его истязали экономисты и утилитарные моралисты, чтобы сбросить со счетов все другие мотивы, кроме «материальных» мотивов. При ближайшем изучении было все равно обнаружено, что человек действует на основе множества «смешанных» мотивов, не исключая те, которые являются обязательными для него самого и других, а, возможно, даже втайне наслаждаясь самой работой.

Однако в данном случае мы интересуемся не фактическими, а предполагаемыми мотивами, и не физиологией, а идеологией дела. Не на первом, а на последнем основываются взгляды человеческой природы. Ведь раз общество ожидает определенного поведения со стороны его членов, а господствующие институты становятся едва ли в состоянии управлять его поведением, то мнения о человеческой природе будут иметь тенденцию к отражению идеала, будь он похож на реальность или нет. Соответственно, голод и выгода были определены в качестве экономических мотивов, и человек, как предполагалось, действовал в соответствии с ними в своей каждодневной жизни. В то время как его другие мотивы представлялись более эфемерными и отдаленными от банального существования. Честь и гордость, гражданские обязательства и моральный долг, даже самоуважение и общая порядочность – все это, казалось, не имеющим отношения к хозяйственному процессу и суммировалось, в значительной степени, в слове «идеал». Отсюда, полагали, что человек состоит из двух компонентов: один, более сродни голоду и выгоде, а другой – чести и власти. Один был «материальным», а другой – «идеальным», один – «экономическим», а другой – «неэкономическим», один – «рациональным», а другой – «нерациональным». Утилитаристы заходили так далеко, что идентифицировали оба набора терминов, таким образом, отделяя экономическую сторону характера человека аурой рациональности. Тот, кто отказался бы вообразить, что он действовал лишь ради выгоды, рассматривался, таким образом, не только аморальным, но и сумасшедшим.

## Экономический Детерминизм

Рыночный механизм, более того, создал иллюзию экономического детерминизма, как общего закона для всего человеческого общества. При рыночной экономике, конечно, этот закон является подходящим. Действительно, работа экономической системы в данном случае не только «влияет» на все остальное общество, но определяет его как треугольник: стороны не только влияют, но и определяют углы. Возьмите структуру классов. Предложение и спрос на рынке рабочей силы были идентичными с классами рабочих и работодателей, соответственно. Социальные классы капиталистов, землевладельцев, жильцов, брокеров, купцов, профессионалов и т.д. были размежеваны соответствующими рынками земли, денег, капитала и их пользователей или для разных услуг. Доход этих социальных классов был установлен рынком, а их ранг и положение – их доходом. Это было полностью обратным процессом извечной практики. В знаменитой фразе Мейна «контрактус» заменил «статус», или, как Тённис предпочитал выражаться, «общество» вытеснило «сообщество» или в терминах настоящей статьи, вместо: экономической системы, внедренной в социальное взаимоотношение, эти взаимоотношения были внедрены в экономическую систему.

В то время как классы были непосредственно, другие институты были косвенным образом определены рыночным механизмом. Государство и правительство, брак и выращивание детей, организация науки и образования, религии и искусств, выбор профессии, формы проживания, формы поселений, сама эстетика частной жизни – все должно соответствовать утилитарной модели или, по меньшей мере, не мешать работе рыночного механизма. Но, поскольку очень мало видов человеческой активности могут выполняться в пустоте, когда даже святому нужен его постамент, косвенный эффект рыночной системы подошел очень близко к определению всего общества. Было почти невозможно избежать ошибочного заключения, что «экономический» человек был «настоящим» человеком и поэтому экономическая система была «реально» обществом.

И все же, было бы справедливее сказать, что основные человеческие институты питают отвращение к несмешанным мотивам. Так же как обеспечение индивидуума и его семьи не обязательно основывается на мотиве голода, так и институт семьи не основывается на сексуальном мотиве. Секс, как и голод, один из самых мощных стимулов, если его освободить от других стимулов. Вот, возможно почему, для семьи, во всем многообразии ее форм, оказывается неприемлемым сконцентрированность исключительно на сексуальном инстинкте, учитывая его нестабильность и капризность, а скорее это происходит вокруг ряда таких мотивов, которые не допускают того, чтобы секс разрушил институт, от которого зависит столько счастья человека. Секс сам по себе никогда не произведет что-либо лучше дома терпимости, и даже

тогда ему пришлось бы положиться на некоторые мотивы, присущие рыночному механизму. Экономическая система, фактически опирающаяся, как на основную пружину, на голод была бы почти также превратна, как и система семьи, основанная на голой жажде секса.

Попытка применить экономический детерминизм ко всем человеческим обществам является делом почти что фантастическим. Даже студенту социальной антропологии совершенно очевидно, что существует большое разнообразие институтов, которые при исследовании оказываются совместимыми с практически идентичными инструментами производства. Только потому, что рынку было позволено перемалывать человеческую ткань в нечто, разъеденное эрозией и бесформенно единообразием, институциональная активность человека оказалась в состоянии неопределенности и бездействия. Неудивительно, что человеческий творческий потенциал демонстрирует признаки усталости. Он может достичь того момента, когда он будет уже не способен восстановить свою эластичность, богатство и силу своего воображения из-за его дикого наследия.

Я хорошо осознаю, что никакой мой протест не спасет меня от того, чтобы быть принятым за «идеалиста». Потому, что тот, кто хулит важность «материальных» мотивов, должен, как представляется, опираться на силу идеальных мотивов. И все же, более худшее недопонимание невозможно. Голод и выгода не имеют в себе ничего специфически «материального». Гордость, честь и власть, с другой стороны, являются не обязательно «более высокими» мотивами, чем голод и выгода.

Сама дихотомия, мы признаем, является произвольной. Давайте еще раз приведем в качестве доказательства, аналогию с сексом. Предположительно, здесь модно провести значительное отличие между «более высокими» и «более низкими мотивами». Все же, будь то голод или секс, вредно институционализировать разделение «материального» и «идеального» компонентов человеческого существа. Что касается секса, эта правда так жизненно важна для целостности человека, всегда признавалась; она лежит у основания института брака. Но в равно стратегической области - области экономики, она была проигнорирована. Эта последняя была «выделена из области» как царство голода и выгоды. Наша животная зависимость от пищи была обнажена, и голый страх смерти от голода получил свободу не сдерживаться. Наше униженное рабство перед «материальным», которое вся человеческая культура призвана смягчать, было сделано более явным. Как предупреждал Тауни, это лежит у корней «болезни стяжательного общества». И гений Роберта Оуэна проявился в том, что, за столетие до этого, он описал мотив прибыли как "совершенно неблагоприятный для индивидуального и общественного счастья".

## Реальность Общества

Я призываю к восстановлению единства мотивов, которые должны информировать человека в его каждодневной производственной деятельности о его включенности в экономическую систему общества, к творческому приспособлению нашего образа жизни к индустриальной системе.

Из всего этого, философия *laisser-faire*, с ее выводом о рыночном обществе падает на землю. Она отвечает за раскол жизненно важного единства человеческой личности на «реального» человека, нацеленного на материальные ценности, и его «идеального» двойника, лучшего, чем он сам. Наше социальное воображение парализуется более или менее сознательным движением вслед за экономическим детерминизмом. Он сделал свое дело в той фазе индустриальной цивилизации, которая позади нас. Заплатив в качестве цены обнищанием индивидуума, она обогатила общество. Сегодня перед нами стоит жизненно важная задача восстановить полноту жизни человеку, даже если это может означать менее эффективное технологическое общество. В разных странах разными путями классический либерализм отбрасывается. Справа и Слева, и Посередине исследуются новые пути. Британские социал-демократы, сторонники американского Нового курса, а также европейские фашисты и американские противники Нового курса разных «материалистических» ответвлений, отрицают либеральную утопию. И не должно нынешнее политическое настроение отрицать все русское, затмевать перед нами достижения русских в творческом приспособлении некоторых фундаментальных аспектов индустриальной среды.

Говоря вообще, ожидание коммунистами «исчезновения государства» представляется мне, как соединяющее элементы либерального утопизма с практическим безразличием к институциональным реформам. Что касается исчезающего государства, то невозможно отрицать, что индустриальное общество – это сложное общество, а ни одно сложное общество не может существовать без организованной власти в центре. Все же, этот факт не является оправданием невнятного бормотания коммунистов по вопросу о конкретных институциональных свободах. Именно на этом уровне реализма следует пытаться решить проблему индивидуальной свободы. Невозможно ни одно человеческое общество, в котором не присутствовали бы власть и принуждение, так же, как и мир, в котором сила не имела бы своей функции. Либеральная философия дала ложное направление нашим идеалам, как казалось, обещая выполнить присущие этим идеалам утопические ожидания.

Но при рыночной системе общество, как целое, остается невидимым. Каждый может вообразить себя свободным от ответственности за эти акты принуждения со стороны государства, которое он, лично, отверг, или за безработицу или материальные недостатки, от которых он, лично, ничего не получил. Лично, он остался не запутавшимся в дьявольские сети власти и экономической системы ценностей. При хорошем осознании он мог бы



отрицать их реальность во имя своей воображаемой свободы. Власть и экономическая система ценностей – это, поистине, парадигма социальной реальности. Ни власть, ни экономическая система ценностей не вытекают из человеческого желания этого; только коллективные действия могут справиться с этими проблемами.. Функцией власти является обеспечивать такую меру подчинения, которая нужна для выживания группы: как показал Дэвид Юм, ее конечный источник - это мнение, а кто воздерживается от того, чтобы не иметь мнение того или иного сорта? Экономическая система ценностей в любом обществе обеспечивает полезность произведенных товаров, это печать, поставленная на разделение труда. Его источник – это желания человека, и как можно, чтобы от нас не ожидалось предпочтение одного перед другим? Любое мнение или желание, в каком бы обществе мы ни жили, сделает нас участниками в создании власти и создании ценности. Нельзя и подумать, что может быть свобода, чтобы сделать иначе. Идеал, который запретит власть и принуждение обществом по своему существу не действителен. Игнорируя это ограничение по отношению к подразумеваемым желаниям человека, рыночный взгляд на общество открывает свою важнейшую незрелость.

### **Свобода в промышленном обществе**

Разрушение рыночной экономики угрожает двум видам свободы - плохой и хорошей.

То, что свобода эксплуатировать своих товарищей или свобода получать чрезмерную выгоду без оказания соответствующей услуги сообществу, свобода хранить технологические изобретения от использования для общественного блага или свобода получать прибыль от общественных неустройств, тайно сконструированных для личной выгоды, могут исчезнуть вместе с рынком, - это на пользу. Но рыночная экономика, при которой такие свободы процветали, также произвела свободы, которые мы высоко ценим. Свобода совести, свобода слова, свобода выбирать для себя работу – мы ценим их за них самих. И все же в большей степени они явились побочными продуктами той же самой экономики, которая была ответственна за свободы дурного свойства.

Существование отдельной экономической сферы в обществе создало, по существу, зазор между политикой и экономикой, между правительством и индустрией, эта область оказалась в ничьей сфере владения. Так же, как разделение суверенитета между папой и императором оставило средневековых принцев в состоянии свободы, иногда граничащей с анархией, так и разделение суверенитета между правительством и индустрией в XIX веке позволило даже бедному человеку наслаждаться свободой, которая частично компенсировала его несчастное положение. Нынешний скептицизм в отношении будущего свободы, в основном, покоится на этом. Есть те, которые, как, например, Хайек, утверждают, что, поскольку институты свободы явились продуктом рыночной экономики, они должны дать место крепостничеству, когда рыночная

экономика исчезнет. Но есть и другие, как, например, Боханнан, кто утверждает неизбежность некоей формы крепостничества, называемой «менеджериализмом».

Споры такого типа всего-навсего доказывают, до какой степени экономическое предубеждение все еще бурно цветет. Ведь такой детерминизм, как мы это видели, это всего лишь другое имя для рыночного механизма. Едва ли логично оспаривать эффект его отсутствия в силу экономической необходимости, которая противоречит англо-саксонскому опыту. Ни замораживание цены рабочей силы, ни отборочная служба не аннулировали важнейшие свободы американского народа, как это мог видеть любой, кто провел эти переломные годы – 1940-1943 – в этих Штатах. Великобритания во время войны внедрила всеобщую плановую экономику и разделалась с этим разделением правительства и индустрии, от которого произошла свобода XIX века, и все же никогда общественные свободы не были так прочно закреплены, чем при пике чрезвычайного положения. Поистине, мы только что заполучили свободы, сколько мы бы желали заполучить и защитить. В человеческом обществе нет ничего такого, что могло бы стать главным, решающим фактором. Институциональные гарантии личной свободы сопоставимы с любой экономической свободой. В рыночном обществе – только в нем – экономический механизм устанавливал закон.

То, что представляется нашему поколению как проблема капитализма, является, на самом деле, гораздо большей проблемой индустриальной цивилизации. Экономический либерал не может увидеть этот факт. Защищая капитализм, в качестве экономической системы он игнорирует вызов, бросаемый Машинным веком. И все же опасности, которые заставляют сегодня самых храбрых дрожать, переступают через экономику. Идиллические заботы о разорении трестов и тейлоризация были вытеснены Хиросимой. Научное варварство идет по нашим следам. Немцы планировали хитрое приспособление с тем, чтобы заставить солнце пропускать смертельные лучи. Мы, фактически, произвели целый поток смертельных лучей, которые загородили солнце. Все же немцы располагают недоброй философией, а наша философия является человеческой. В этом мы должны научиться видеть символ нашей угрозы.

Среди тех в Америке, кто осознает масштабы этой проблемы, различимы две тенденции: некоторые верят в элиту и аристократию, в менеджериализм и корпорацию. Они чувствуют, что все общество должно быть более близко подогнано к экономической системе, которую они хотели бы видеть неизменяемой. Это является идеалом Чудного Нового Мира, в котором индивидуум вынужден поддерживать порядок, который был спроектирован для него теми, кто мудрее его. Другие, напротив, полагают, что в истинно демократическом обществе проблема индустрии решит самое себя через посредство планового вмешательства самих производителей и потребителей. Такой сознательный и ответственный акт является, в общем, и целом, одним из

воплощений свободы в комплексном обществе. Но, как предполагает содержание этой статьи, такое стремление не может быть успешным, если оно не подвергнется дисциплине со стороны общего взгляда человека и общества, весьма отличного от того, что мы унаследовали от рыночной экономики.

## **Экономика как институционально оформленный процесс<sup>7</sup> (К. Поланьи)**

Основная задача данной главы — определить значение термина «экономический», которое можно было бы использовать во всех социальных науках.

Подобные попытки должны начинаться с простого признания того факта, что применительно к человеческой деятельности термин «экономический» используется в двух значениях, имеющих разные корни. Мы будем называть их содержательным и формальным значениями.

Содержательное значение [substantive meaning] экономического вытекает из факта зависимости человека от природы и других людей. Оно характеризует его взаимоотношения с природным и социальным окружением, которые обеспечивают ему средства удовлетворения материальных потребностей.

Формальное значение [formal meaning] термина «экономический» основывается на логическом характере связи между целями и средствами, являемой в таких понятиях, как «экономичный» или «экономить» [economical, economizing]. Оно подразумевает конкретную ситуацию выбора, а именно: выбора между различными способами использования средств, порождаемого их ограниченностью. Если правила, определяющие выбор средств, мы называем логикой рационального действия, то можем обозначить этот вариант логики новым термином — «формальная экономическая теория» [formal economics].

Два исходных значения [root meanings] понятия «экономический» — содержательное и формальное — не имеют между собой ничего общего. Первое проистекает из факта, второе — из логики. Формальное значение подразумевает некий набор правил, касающихся выбора между альтернативными способами использования ограниченных средств. Содержательное значение не предполагает ни выбора, ни ограниченности средств. Жизнеобеспечение [livelihood] человека может включать или не включать необходимость выбора. Если же человек оказывается перед выбором, последний отнюдь не обязательно вызван ограничивающим эффектом «скудости» средств: ведь некоторые из наиболее важных физических и социальных условий существования людей, такие, как наличие воздуха и воды или любовь матери к ребенку, как правило, не носят ограничивающего характера. Непременность формального значения отлична от содержательного значения так же, как сила логического умозаключения отлична от силы земного притяжения. Законы первого — это законы разума; законы

---

<sup>7</sup> Перевод публикуется по: Экономика как институционально оформленный процесс // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. М.: РОССПЭН, 2004. С. 82-104. [Из: Trade and Markets in Early Empires. 1957.]. Пер. с англ. М.С. Добряковой. Науч. ред. В.В. Радаев.

второго суть законы природы. Едва ли можно придумать значения более далекие друг от друга; семантически они находятся на противоположных полюсах.

Мы предполагаем, что только содержательное значение «экономического» способно порождать концепции, необходимые социальным наукам для эмпирического исследования всех типов хозяйства прошлого и настоящего. Следовательно, общая схема анализа [frame of reference], которую мы пытаемся выстроить, требует рассмотрения предмета в терминах содержательного определения. И сразу же на нашем пути возникает затруднение, проистекающее из бесхитростного переплетения двух значений «экономического» — содержательного и формального. Подобное смешение значений, конечно же, не столь страшно, — если только мы помним об ограничениях, которые оно накладывает. Однако в распространенном ныне понятии «экономический» происходит смешение значений, предполагающих «существование» [subsistence] и «дефицит» [scarcity], при этом не осознается в полной мере вся опасность для мышления, которая таится в подобном смешении.

Эта комбинация терминов возникла вследствие логически случайных обстоятельств. В последние два столетия в Западной Европе и Северной Америке сложилась такая организация человеческого существования, при которой особенно значимыми оказались правила выбора. Эта форма хозяйства основывалась на системе ценообразующих рынков [price-making markets]. Поскольку акты обмена при такой системе предполагают, что их участники осуществляют выбор по причине ограниченности средств, то вся система могла быть сведена к модели, которая использует методы, основанные на формальном значении «экономического». Пока хозяйство контролируется такой системой, формальное и содержательное значения экономического на практике совпадают. Обыватели приняли это смешанное понятие как само собой разумеющееся; такие мыслители, как А. Маршалл, В. Парето, Э. Дюркгейм также придерживались его. Только у К. Менгера в его посмертно опубликованной работе этот термин подвергается критике. Однако ни Менгер, ни позднее М. Вебер и Т. Парсонс не понимали всей значимости этого различия для социологического анализа. Ведь кажется, что нет серьезного основания для разграничения двух значений одного термина, которые, как мы уже сказали, почти совпадали на практике.

Хотя подобное разграничение двух значений «экономического» в обыденной речи выглядело бы чистым педантизмом, их переплетение в одном понятии, тем не менее, превратилось в методологическое препятствие для социальных наук. Экономическая теория, естественно, стала исключением, поскольку в условиях рыночной системы предлагаемые ею термины оказывались достаточно близкими к реальности. Однако антрополог, социолог или историк, каждый со своих позиций изучавшие место хозяйства в человеческом обществе, сталкивались с огромным разнообразием институтов, отличных от институтов рынка, в которых было укоренено существование человека. И разрешить эти проблемы посредством

аналитического метода, разработанного для особой формы хозяйства, зависящей от наличия специфических рыночных элементов, было невозможно<sup>8</sup>.

Эти выкладки очерчивают общие контуры наших дальнейших рассуждений.

Мы начнем с более тщательного анализа понятий, производных от двух значений «экономического», постепенно продвигаясь от формального к содержательному значению. Представляется, что это позволит на эмпирическом уровне описать хозяйства, — включая их первобытные и древние формы, — в соответствии со способом институциональной оформленности экономического процесса. В качестве контрольных примеров мы рассмотрим три института: торговли, денег и рынка. Прежде они концептуализировались только с позиций формального определения, и, следовательно, любые пути к их анализу, кроме рыночного, были отрезаны. Рассмотрение же этих институтов в русле содержательного значения экономического должно приблизить нас к построению исковой универсальной схемы анализа.

### **Формальное и содержательное значения «экономического»**

Рассмотрим формальные понятия и прежде всего то, как логика рационального действия порождает формальную экономическую теорию, а последняя, в свою очередь, создает условия для экономического анализа.

Рациональное действие определяется здесь как выбор средств по отношению к цели. Средства — это все, что может служить достижению цели, посредством ли законов природы или правил игры. Таким образом, «рациональное» не характеризует ни цель, ни средства, но скорее выражает соответствие средств целям [relating of means to ends]. Например, мы не говорим о том, что желание жить — более рационально, нежели желание умереть. Или же, что при желании жить более рационально стремиться продлить свою жизнь научными средствами, нежели с помощью суеверий. Какой бы ни была цель, рациональным является сообразный ей выбор средств. Что же касается собственно средств, то было бы нерационально прибегать к тому, во что человек не верит. Так, для самоубийцы рационален выбор средств, которые приведут его к смерти, и если этот человек верит в черную магию, заплатить колдуну, чтобы тот помог это устроить.

Следовательно, логика рационального действия применима ко всем мыслимым средствам и целям, охватывающим чуть ли не бесконечное множество человеческих интересов. В разных сферах — будь то шахматы или техника, религиозная жизнь или философия — цели могут варьироваться от обыденных вопросов до самых сложных и трудноразрешимых проблем. Аналогично и в хо-

---

<sup>8</sup> Некритическое употребление смешанного понятия «экономический» привело к тому, что можно назвать «экономистическим заблуждением» [economistic fallacy]. Оно состоит в искусственном отождествлении хозяйства с его рыночной формой. От Д. Юма и Г. Спенсера до Ф. Найта и Ф. Нортропа социальная мысль страдала от этого ограничения, стоило ей подойти к изучению хозяйства. Эссе Л. Роббинса, хотя и полезное для экономистов, окончательно исказило эту проблему [Robbins 1932]. В сфере антропологии недавно изданная работа М. Херсковица [Herskovits 1952] — своего рода продолжение его первой попытки рассуждений в этом направлении, предпринятой в 1940 г.

зайстве: цели могут варьироваться от сиюминутного утоления жажды до стремления достичь почтенного возраста в добром здравии, как будут различны и средства их достижения, это могут быть, соответственно, стакан воды, вера в дочернюю и сыновнюю заботу или жизнь на свежем воздухе.

Если исходить из того, что выбор вызван ограниченностью средств, то логика рационального действия превращается в вариант теории выбора, который мы и называем формальной экономической теорией. Логически она еще не связана с понятием человеческого хозяйства, однако уже приблизилась к нему на один шаг. Как мы уже говорили, формальная экономическая теория описывает ситуацию, возникающую в результате ограниченности средств. Это так называемый постулат дефицита [scarcity postulate]. Он предполагает, во-первых, ограниченность средств и, во-вторых, то, что ситуация выбора порождается именно этой ограниченностью. Недостаточность средств по отношению к целям определена при помощи простой операции «целевого использования средств» [earmarking], показывающей возможность того или иного действия. Для того чтобы недостаточность средств вела к ситуации выбора, этих средств должно быть несколько. То же относится и к целям — нужны по крайней мере две цели, выстроенные в порядке предпочтения. Оба эти условия являются фактами действительности, и не имеет значения, коренится ли причина использования средств каким-то определенным способом в традициях или технологии; то же касается и ранжирования целей.

Операционализируя таким образом понятия выбора, ограниченности и дефицита, мы сразу замечаем, что возможны выбор средств без ограниченности последних, равно как и ограниченность средств в отсутствие всякого выбора. Выбор может быть предпочтением правильного неправильному (нравственный выбор) или ситуацией, когда мы оказываемся на перепутье и к нашей цели ведут несколько путей, имеющих сходные достоинства и недостатки (операциональный выбор [operationally induced choice]). В обоих случаях изобилие средств не только не облегчает проблему выбора, но скорее усложняет ее. Разумеется, практически во всех сферах рационального действия проблема ограниченности средств может возникнуть или нет. Отнюдь не вся философия построена на творческом воображении, она может стремиться и к сокращению числа исходных посылок. Или же, возвращаясь к сфере человеческого существования: для одних цивилизаций ситуации недостатка средств являются скорее исключением, нежели правилом, для других — это широко распространенное явление. В любом случае, наличие или отсутствие дефицита ресурсов является фактом, и не важно, вызвана ли такая ситуация природными условиями или человеческими действиями.

Наконец, обратимся к экономическому анализу. Эта дисциплина развилась из приложения формальной экономической теории к конкретному типу хозяйства — рыночной системе. Хозяйство здесь воплощено в институтах,

которые побуждают акты индивидуального выбора к образованию взаимозависимых движений, составляющих в итоге хозяйственный процесс. Это достигается посредством общего распространения ценообразующих рынков. Все товары и услуги, включая рабочую силу, землю и капитал, могут быть куплены на рынке и получают, следовательно, свою цену. Все формы дохода — соответственно заработная плата, рента и проценты — извлекаются из продажи товаров и услуг и появляются лишь как различные элементы цены реализованного продукта. Общее определение покупательной способности как средства приобретения благ превращает процесс удовлетворения потребностей в использование ограниченных средств альтернативными способами посредством денег. Это означает, что и условия выбора, и его последствия поддаются количественному измерению в форме цен. Можно утверждать, что, приняв цену в качестве *par excellence*<sup>9</sup> экономического факта, формальный подход предполагает, что хозяйство в целом обусловлено ситуациями выбора, которые возникают вследствие ограниченности средств. Понятийный аппарат, позволяющий описать такую ситуацию, и лежит в основе экономического анализа.

Отсюда вытекают и пределы, в рамках которых экономический анализ может быть эффективен как метод. Формальное значение экономического представляет хозяйство как последовательность актов экономии ресурсов [acts of economizing] — иными словами, как совокупность выборов, вызванных дефицитом средств. Хотя правила, управляющие подобными актами, имеют универсальный характер, степень, в которой эти правила применимы к какому-то конкретному хозяйству, зависит от того, является ли в реальности данное хозяйство последовательностью таких актов. Чтобы обеспечить количественные результаты, акты перемещения и приобретения товаров, которые составляют хозяйственный процесс, должны выступать как функции социальных действий по отношению к ограниченным средствам и быть ориентированы на итоговые цены. Такая ситуация возможна только в условиях рыночной системы.

В результате связь между формальной экономической теорией и человеческим хозяйством оказывается непрочной. За пределами системы ценообразующих рынков экономический анализ как метод исследования реального хозяйства чуть ли не полностью теряет свое значение. Наглядным подтверждением этому служит централизованное плановое хозяйство, основанное на нерыночных ценах.

Корни содержательного понятия «экономический» — в реальном хозяйстве. Вкратце (что может быть рискованным) его можно определить как институционально оформленный процесс взаимодействия между человеком и окружающей средой, ведущий к постоянному обеспечению материальных средств для удовлетворения потребностей. Удовлетворение потребностей «материально»,

---

<sup>9</sup> Преимущественно (франц.). — Прим. перев.



если оно предполагает использование материальных средств для достижения целей; в случае таких конкретных физиологических нужд, как потребность в пище или жилье, используются лишь так называемые услуги [so called services].

Таким образом, хозяйство предстает как институционально оформленный процесс [instituted process]. И здесь мы сталкиваемся с двумя понятиями - «процесс» и «институциональная оформленность» [institutedness]. Посмотрим, что они могут добавить к нашей аналитической схеме.

«Процесс» предполагает анализ с позиций движения [motion]. Перемещения [movements] характеризуют место расположения [location] или акт присвоения [appropriation], или и то, и другое. Иными словами, материальные ресурсы могут менять свое положение, перемещаясь с места на место или переходя из рук в руки. Опять-таки эти совершенно разные смены позиции могут происходить как вместе, так и порознь. Видимо, все возможные перемещения в рамках хозяйственного процесса как природного и социального явления могут быть сведены к указанным двум видам перемещений.

Пространственные перемещения [locational movements] включают производство и транспортировку, для которых пространственное передвижение одинаково важно. Товары могут быть низшего или высшего порядка — в зависимости от их полезности для потребителя. Известный способ ранжирования товаров [order of goods] противопоставляет потребительские товары товарам для производителей в зависимости от того, удовлетворяют ли они ту или иную потребность напрямую или косвенным образом, т.е. в сочетании с другими товарами. Подобное движение элементов и составляет суть хозяйства в содержательном смысле, каким выступает производство.

Перемещения путем присвоения [appropriative movements] охватывают то, что обычно называют товарным обращением и его администрированием. В первом случае это перемещение является результатом транзакций, во втором — распорядительских позиций [dispositions]. Соответственно транзакция -это перемещение из рук в руки путем присвоения, а распоряжение [disposition] есть одностороннее присвоение волею традиций или закона. В роли субъектов («рук») могут выступать общественные учреждения и службы, а также частные лица или фирмы; различие между ними состоит главным образом в их внутренней организации. Однако следует отметить, что в XIX в. транзакции ассоциировались, как правило, с «частными лицами», а распорядительские позиции — с общественными учреждениями.

Подобный выбор терминов подразумевает выведение ряда дальнейших определений. Социальную деятельность, пока она является частью процесса производства и транспортировки, можно называть хозяйственной; институты можно называть хозяйственными — в зависимости от степени их сконцентрированности на такого рода деятельности; любые компоненты этого процесса можно рассматривать в качестве хозяйственных элементов. Для удобства последние можно подразделить на экологические, технологические и социетальные в

зависимости от того, относятся ли они преимущественно к окружающей среде, механическому оборудованию или человеческой сфере. Таким образом, при характеристике хозяйства как процесса, наша аналитическая схема обрастает рядом понятий — старых и новых.

Тем не менее, если мы сведем хозяйственный процесс только к взаимодействию элементов механического, биологического или психологического свойства, он не достигнет уровня всеобщности. От него останется лишь остов, образованный процессами производства и транспортировки, а также перемещениями от одного владельца к другому [appropriative changes]. При отсутствии какого бы то ни было указания на социетальные условия, из которых вытекают мотивы индивидов, едва ли можно сказать, что именно поддерживает взаимозависимость и повторяемость перемещений, от которых зависят единство структуры и стабильность процесса в целом. Взаимодействующие элементы природной и человеческой сред не сложились бы в нечто цельное, не возникло бы структурного единства, о котором можно было бы сказать, что оно выполняет некую функцию в обществе или обладает собственной историей. Этому процессу недоставало бы тех самых качеств, которые и заставляют обыденное сознание и научное сообщество обратиться к проблемам человеческого существования как области, представляющей серьезный практический интерес, а также обладающей большим теоретическим и нравственным значением.

Отсюда следует исключительная важность институционального аспекта хозяйства. То, что на уровне процесса происходит между человеком и почвой при вспахивании земли или появляется на ленте конвейера при сборке автомобиля, *prima facie*<sup>10</sup> является не более чем согласованными перемещениями живой и неживой материи. С институциональной точки зрения это простое обозначение терминов — таких, как рабочая сила и капитал, ремесло и профсоюз, замедление и ускорение, распределение рисков и другие семантические единицы социального контекста. Например, выбор между капитализмом и социализмом подразумевает два различных пути институционального оформления [instituting] современной технологии в процессе производства. В сфере политики индустриализация отсталых стран опять-таки предполагает, с одной стороны, альтернативные методы ее осуществления, а с другой — альтернативные пути институционального оформления этих методов. Наше концептуальное разграничение чрезвычайно важно для понимания взаимозависимости технологии и институтов, равно как их относительной самостоятельности.

Институциональное оформление хозяйственного процесса придает ему внутреннее единство и стабильность. Оно порождает структуру, наделенную в обществе конкретной функцией. Оно изменяет место хозяйственного процесса в обществе, придавая тем самым большую значимость его истории. Оно кон-

---

<sup>10</sup> На первый взгляд (лат.). — Прим. перев.

центрирует внимание на ценностях, мотивах и проводимой политике. Единство и стабильность, структура и функция, история и политика [policy] на операциональном уровне иллюстрируют наше утверждение о том, человеческое хозяйство — это институционально оформленный процесс.

В этом случае человеческое хозяйство укоренено в институтах, экономических и неэкономических, вплетено в них. Важно подчеркнуть включение сюда неэкономических элементов. Ведь религия или управление могут быть так же важны для структуры и функционирования хозяйства, как денежные институты или наличие машин и оборудования, облегчающих тяжелое бремя труда.

Таким образом, исследование изменения места хозяйства в обществе — это, по сути, исследование способов институционального оформления экономического процесса в разное время и в разных местах.

Для этого требуются особые исследовательские инструменты.

### **Реципрокность, перераспределение и обмен**

Исследование институционального оформления реальных хозяйств [empirical economies] должно начинаться с анализа того, как эти хозяйства обретают внутреннее единство и стабильность, т.е. взаимозависимость и повторяемость их составных частей. Это достигается сочетанием очень немногих способов связи [patterns], которые можно назвать формами интеграции. Поскольку эти способы связи существуют бок о бок на разных уровнях и в различных секторах хозяйства, зачастую невозможно выделить какой-либо из них в качестве доминирующего. Таким образом, все они должны использоваться для классификации реальных хозяйств в целом. Тем не менее, различаясь в зависимости от сектора и уровня хозяйства, формы интеграции являются сравнительно простым средством описания хозяйственного процесса, привнося, таким образом, некую долю упорядоченности в его бесчисленные вариации.

На эмпирическом уровне такими основными способами связи являются реципрокность, перераспределение и обмен. Реципрокность [reciprocity] обозначает перемещения между соответствующими точками в симметричных группах; перераспределение [redistribution] представляет акты «стягивания» товаров центром с их последующим перемещением из центра; под обменом [exchange] подразумеваются встречные перемещения из рук в руки в условиях рыночной системы. Следовательно, реципрокность предполагает наличие симметрично расположенных групп [symmetrically arranged groupings]; перераспределение зависит от существования в группе определенной степени централизованное [centricity]; обмен, чтобы породить интеграцию, предполагает наличие системы ценообразующих рынков. Очевидно, что различные способы интеграции требуют определенной институциональной поддержки.

Здесь будут нелишними некоторые пояснения. Термины «реципрокность», «перераспределение» и «обмен», с помощью которых мы характеризуем способы

интеграции, часто используются для обозначения межличностных отношений. На первый взгляд, может показаться, что формы интеграции попросту отражают совокупность соответствующих форм индивидуального поведения: там, где отношения между индивидами предполагают взаимность [mutuality], складывается реципрокная интеграция; там, где существует распределение чего-то между индивидами, возникает перераспределительная (редистрибутивная) интеграция; наконец, частые акты товарообмена [barter] между индивидами ведут к обмену как форме интеграции. Если бы это было так, то указанные нами способы интеграции представляли бы собой не более чем сумму соответствующих форм поведения на индивидуальном уровне. Чтобы уточнить свою позицию, мы утверждаем, что интегративный эффект обусловлен наличием определенных институциональных образований [arrangements] — таких, как симметричные организации, центры и рыночные системы соответственно. Однако такие образования, по всей видимости, являют собой простую совокупность тех самых частных способов связи, конечное действие которых они и призваны обуславливать. Важно подчеркнуть, что простая сумма индивидуальных поведенческих актов сама по себе не порождает такие структуры. Реципрокное поведение на уровне индивидов способно интегрировать хозяйство только при наличии симметрично организованных структур — таких, как симметричная система родственных групп. Однако система родства никогда не выступает просто как результат реципрокного поведения на уровне индивидов. То же относится и к перераспределению. Оно предполагает наличие в сообществе распределительного центра [allocative center]. При этом организация и обоснование деятельности такого центра не выступают просто результатом частых актов распределения благ между индивидами. Это же касается и рыночной системы.

Акты обмена на уровне индивидов порождают цены только в том случае, если эти акты происходят в системе ценообразующих рынков, — т.е. в институциональной среде, которая нигде не формируется просто случайными актами обмена. Конечно же, мы не имеем в виду, что эти поддерживающие способы связи [supportive patterns] являются продуктом каких-то таинственных сил, действующих помимо отдельных индивидов. Мы просто хотим сказать, что в каждом конкретном случае социетальные последствия индивидуального поведения зависят от наличия определенных институциональных условий, и поэтому данные условия не складываются из актов индивидуального поведения. На первый взгляд кажется, что поддерживающий способ связи [supportive pattern] возникает как кумулятивный результат соответствующего типа индивидуального поведения, однако необходимые элементы его организации и обоснования обязательно привносятся и совершенно другими типами поведения.

Первым автором, обратившим внимание на фактическую взаимосвязь между реципрокным [reciprocative] поведением на межличностном уровне, с одной стороны, и определенными симметричными группами — с другой, был

антрополог Ричард Турнвальд [Richard Thurnwald], описавший еще в 1915 г. систему заключения брака у народности банар в Новой Гвинее. Примерно десятилетие спустя Бронислав Малиновский, ссылаясь на Турнвальда, высказал предположение, что социально значимые акты реципрокного поведения, как правило, основываются на симметричных формах основной социальной организации. Его собственные описания системы родства и обмена согласно обычаю «кула»<sup>11</sup> на Тробрианских островах подтверждают этот тезис. Малиновский развивает эту мысль далее, рассматривая симметрию как лишь один из поддерживающих способов связи. Другими формами интеграции, помимо реципрокности, он называет перераспределение и обмен; аналогично, в качестве примеров институциональной поддержки (помимо симметрии) он приводит также централизацию и рынок. Именно отсюда мы заимствуем наши формы интеграции и поддерживающей структурной связи.

Все это должно нам помочь объяснить, почему при отсутствии определенных институциональных предпосылок в экономической сфере межличностное поведение столь часто не приводит к ожидаемым социетальным эффектам. Только в симметрично организованной среде реципрокное поведение ведет к становлению сколь-либо значимых экономических институтов; только там, где существуют распределительные центры, индивидуальные акты распределения [acts of sharing] способны породить перераспределительное хозяйство; только при наличии системы ценообразующих рынков акты обмена между индивидами приводят к возникновению колеблющихся цен, интегрирующих хозяйство. В противном случае подобные акты товарообмена окажутся неэффективными и в результате станут происходить все реже и реже. Если же они все-таки будут повторяться случайным образом, то вызовут бурную эмоциональную реакцию, — как если бы в них было что-то неприличное или сродни предательству, ибо поведение в сфере торговли никогда не является эмоционально нейтральным и, значит, получает негативную оценку, стоит только преступить черту, обозначающую установленные порядки.

Вернемся теперь к формам интеграции.

Если некая группа вознамерится построить свои экономические отношения на реципрокной основе, для достижения своих целей она должна будет разбиться на подгруппы, члены которых смогут идентифицировать друг друга в качестве таковых. Члены группы *A* смогут тогда установить отношения реципрокности со своими контрагентами в группе *B*, и наоборот. Однако симметричность не ограничивается подобным дуализмом. Три, четыре и более групп могут быть симметричны по двум или более осям. Кроме того, члены группы могут не вступать в реципрокные отношения друг с другом,

---

<sup>11</sup> Кула — обычай жителей Тробрианских островов, состоящий в обмене дарами и имеющий статус священного. См. также: Уорнер У. Живые и мертвые. М.; СПб.: Университетская книга, 2000. С. 645. — Прим. перев.

однако иметь их с определенными членами других групп. Например, на Тробрианских островах мужчина заботится о семье своей сестры, муж сестры в этом отношении ему не помогает. Если же этот мужчина женат, то ему помогает брат его жены, т.е. член третьей семьи, занимающий симметричную позицию.

Аристотель полагал, что каждому типу сообщества (*koinonia*) соответствует определенный тип привязанности между его членами (*philia*), выражающийся в реципрокности (*antiperonthos*). Это касалось и наиболее устойчивых постоянных сообществ (таких, как семья, племя или город-государство), и тех, что выступали составными частями или подчиненными элементами первых. В нашей терминологии это означает, что крупные сообщества имеют тенденцию вырабатывать многоуровневую симметрию отношений [*multiple symmetry*], в соответствии с которой реципрокное поведение станет развиваться в сообществах низшего порядка. Чем более близкими друг другу чувствуют себя члены крупного сообщества, тем более они будут склонны переводить на реципрокную основу конкретные отношения, ограниченные во времени, пространстве или как-либо иначе. Родство, соседство, тотем являются наиболее постоянными и полными [*comprehensive*] группами; внутри них добровольные и полудобровольные объединения военного, профессионального, религиозного или социального характера создают условия (по крайней мере, временные или применительно к данному месту или типичной ситуации) для формирования симметричных групп, члены которых связаны теми или иными взаимными узами.

Реципрокность как форма интеграции становится значительно более мощной в силу своей способности использовать перераспределение и обмен в качестве вспомогательных методов. Она может достигаться посредством распределения трудового бремени в соответствии с определенными правилами перераспределения (например, при выполнении того или иного действия «по очереди»). Аналогично, реципрокность иногда достигается посредством обмена в установленных пропорциях [*at set equivalences*], который выгоден партнеру, испытывающему необходимость в чем-либо, — это один из фундаментальных институтов обществ Древнего Востока. В результате в нерыночных хозяйствах две формы интеграции — реципрокность и перераспределение — работают вместе.

Отношения перераспределения складываются в группе в той степени, в какой распределение товаров в ней сосредоточено в одних руках и подчиняется обычаю, закону или ситуативному решению центра. Иногда они включают физическую централизацию благ, предполагающую их хранение-и-перераспределение [*storage-cum-redistribution*]; в других случаях «сбор» происходит не в физической форме, а только на уровне смены владельца [*appropriational*] — иными словами, передаются права распоряжения физическим расположением товаров. Перераспределение происходит по многим причинам на всех этапах цивилиза-

ции, начиная от первобытных охотничьих племен до крупных складских систем Древнего Египта, Шумера, Вавилона или Перу. В крупных странах необходимость системы перераспределения может вызываться почвенными и климатическими различиями; в других обстоятельствах перераспределение обусловлено разрывом во времени между сбором урожая и его потреблением. В случае с охотой любой иной метод распределения привел бы к дезинтеграции племени или общины, поскольку необходимого результата здесь можно достичь только при условии «разделения труда». Перераспределение покупательной способности может выступать как самоценность, например, в русле провозглашенных общественных идеалов, — как это происходит в современном государстве благосостояния. Принцип остается тем же: сначала все собирается в центре, а затем распределяется из центра. Отношения перераспределения могут существовать и в меньших группах внутри общества — таких, как домохозяйство или феодальное поместье, — независимо от того, каким способом интегрировано хозяйство в целом. Наиболее известные примеры такого перераспределения — центрально-африканский крааль, еврейское патриархальное домохозяйство, греческое поселение<sup>12</sup> времен Аристотеля [estate], римское семейство [familia], средневековый манор<sup>13</sup> или типичное крупное крестьянское домохозяйство до появления общей практики вывоза зерна на рынок. Однако только при сравнительно развитой форме сельскохозяйственного общества система крупных домохозяйств такого рода становится возможной, а впоследствии и обычной формой хозяйства. До этого этапа широко распространенная «малая семья» не была институционализирована экономически, за исключением некоторых элементов приготовления еды; использование же пастбищ, земли, скота по-прежнему регулировалось перераспределительными или реципрокными методами за рамками одной семьи.

Перераспределение также служит интеграции групп на всех уровнях, независимо от их устойчивости во времени — это могут быть и государство, и единицы переходного характера. Здесь, как и в случае с реципрокностью, чем теснее связи в рамках более крупной единицы, тем разнообразнее подгруппы, в которых может эффективно действовать система перераспределения. Платон полагал, что оптимальное число граждан в государстве — 5 040 человек. Эту цифру можно делить 59 различными способами, включая деление на начальные десять чисел. Он объяснял, что такая численность населения предоставляет наиболее широкие возможности при расчете налогов, формировании групп для деловых трансакций, для выполнения военных и прочих обязанностей «по очереди», и т.д.

Чтобы выступать в качестве формы интеграции, обмен должен поддерживаться системой ценообразующих рынков. Следует различать три типа обмена:

---

<sup>12</sup> Такое поселение занимает промежуточное положение между семьей и полисом. - Прим. перев.

<sup>13</sup> Манор — название феодальной вотчины в средневековой Англии.

простое перемещение товаров в пространстве «из рук в руки» (операциональный обмен); обмен между их владельцами на основе фиксированного эквивалента (обмен на основе решения) и обмен на основе торга (интегративный обмен). Если действует обмен на основе фиксированных ставок [decisional exchange], хозяйство интегрируется не рыночным механизмом, а факторами, фиксирующими эти ставки. Даже ценообразующие рынки выступают в качестве интегрирующего механизма, только если они связаны между собой в системе, при которой действие цен распространяется и на другие рынки помимо тех, которые они затрагивают непосредственно.

Торг [higgling-haggling] совершенно справедливо считается основой поведения в сфере заключения сделок [bargaining]. Для того чтобы обмен выступал как интегрирующий механизм, поведение партнеров должно быть ориентировано на установление цены, приемлемой для каждого из них. Такое поведение в корне отличается от обмена на основе фиксированных цен. Видимо, различие проистекает из неоднозначности термина «выгода» [gain]. Обмен при фиксированных ценах предполагает выгоду хотя бы для одной из задействованных в нем сторон; обмен на основе колеблющихся цен имеет целью выгоду, которую можно получить только на основе выражения антагонистических отношений между партнерами. Элемент антагонизма, в сколь бы мягкой форме он ни проявлялся, непременно сопутствует данному типу обмена. Ни одно сообщество, стремящееся сохранить чувство солидарности в своих членах, не может позволить развиваться скрытой враждебности между ними (например, по поводу пищи — вопроса, столь важного для человеческого существования и, следовательно, способного вызывать сильное напряжение). Отсюда — повсеместный запрет трансакций, ориентированных на получение выгоды в отношении еды и продуктов питания в первобытных и древних обществах. Очень широко распространенный запрет на торги по поводу пищи автоматически исключает ценообразующие рынки из группы ранних институтов.

Интересна традиционная классификация хозяйств, в грубом приближении похожая на классификацию в соответствии с господствующими формами интеграции. То, что историки привыкли называть «экономическими системами», видимо, вполне вписывается в эту модель. Господство той или иной формы интеграции отождествляется здесь со степенью, в какой распоряжение землей и трудом в обществе осуществляется на основе именно этой формы интеграции. Так называемое общество дикарей [savage society] характеризуется интеграцией земли и труда в хозяйство узлами родства. В феодальном обществе судьбы земли и труда на ней определяются отношениями между феодалом и вассалом. В ирригационных обществах земля распределялась и иногда перераспределялась, как правило, церковью или правящей династией, то же происходило с рабочей силой — по крайней мере с зависимым трудом. Постепенное подчинение хозяйства рынку можно проследить, если обратить внимание на то, как земля и пища мобилизовались посредством обмена, а рабочая сила превращалась в



товар, который свободно покупался на рынке. Это помогает объяснить значение традиционной для марксизма, однако исторически не оправдавшей себя теории стадий (формаций) — рабства, крепостничества, наемного труда. Подобная классификация строится на убеждении, что тип хозяйства задается характером труда. Однако едва ли стоит полагать, будто в этом отношении характер интеграции земельных наделов в хозяйстве менее важен.

В любом случае та или иная форма интеграции не отражает исторических «стадий» развития. Формы интеграции не предполагают никакой последовательности во времени. Наряду с одной господствующей формой интеграции могут существовать несколько подчиненных форм, сама же господствующая форма также может временно отойти на задний план, а затем вернуться. В родовых общинах действуют реципрокность и перераспределение, в то время как архаичные общества основываются главным образом на перераспределении (хотя в какой-то степени могут использовать и отношения обмена). Реципрокность, играющая главную роль в некоторых меланезийских обществах, в редистрибутивных империях древности занимает хотя и значимое, но подчиненное положение: международная торговля (основанная на системе приносимых и ответных даров) в значительной мере организована по принципу реципрокности. Например, в XX столетии во время войны этот принцип был введен вновь и широко использовался под названием ленд-лиза государствами, в которых в невоенной ситуации доминировали отношения рынка и обмена. Перераспределение — основной принцип отношений в родовой общине и древнем обществе, по сравнению с которым обмен играет лишь второстепенную роль, — приобрело огромное влияние в поздней Римской империи и постепенно набирает силу сегодня в некоторых индустриальных государствах (крайний случай — Советский Союз). И наоборот, прежде в истории человечества рынки не раз играли заметную роль в экономике, хотя никогда — ни с точки зрения территориального охвата, ни с точки зрения полноты институционального оформления — эта роль не была сопоставима с их ролью в XIX в. Однако и здесь также наблюдаются заметные перемены. В XX столетии, с падением золотого стандарта началось сокращение роли рынков в мировом хозяйстве по сравнению с XIX в.; этот поворот, кстати, возвращает нас к исходной точке — к более ясному пониманию неадекватности наших рыночно ориентированных определений, слишком узких для социального исследования экономического поля.

### **Формы торговли, использование денег и элементы рынка**

Ограничивающее влияние рыночного подхода к интерпретации институтов торговли и денег совершенно очевидно: рынок неизбежно оказывается местом обмена, торговля — это собственно обмен, а деньги — средство обмена. Поскольку торговля направляется ценами, а цены суть функция рынка, всякая торговля рассматривается как рыночная, равно как и все деньги — как деньги,

обслуживающие обмен [exchange money]. Рынок — это порождающий институт, а торговля и деньги — его функции.

Такие рассуждения оказываются неверными при анализе антропологических и исторических фактов. Торговля, равно как и некоторые способы использования денег, стара как мир, в то время как роль рынков оставалась незначительной вплоть до сравнительно недавнего времени (хотя какие-то действия экономического характера могли осуществляться и в период неолита). Ценообразующие рынки, на которых, собственно, и держится рыночная система, согласно всем свидетельствам, не существовали до первого тысячелетия античности и затем были вытеснены другими формами интеграции. Однако даже эти основополагающие факты оставались скрытыми от нас, пока считалось, что единственная форма интеграции торговли и денег — это обмен как самая «экономическая» форма интеграции. Освобождение от оков узко рыночной терминологии позволило по-новому увидеть продолжительные периоды истории, когда реципрокность и перераспределение выступали интегрирующей основой хозяйства, а также заметить, в сколь значительной степени такая ситуация сохраняется и поныне.

Формально торговля, деньги и рыночная форма хозяйства, если рассматривать их в качестве части системы обмена, выступают как неделимое целое. Их общую концептуальную основу образует рынок. Торговля выступает как встречное движение товаров посредством рынка, деньги — как поддающиеся количественному измерению товары, используемые для косвенного обмена в целях стимулирования этого движения. Подобный подход должен провоцировать более или менее явное принятие эвристического принципа, согласно которому рассуждения о торговле подразумевают рынки, рассуждения о деньгах подразумевают торговлю, а значит, и рынки. Естественно, это ведет к тому, что рынки обнаруживаются там, где их нет, а торговля и деньги игнорируются там, где отсутствуют рынки. Кумулятивный эффект приводит к формированию стереотипных представлений о хозяйствах менее известных эпох и стран, которые по качеству сродни искусственному ландшафту и лишь отдаленно (в лучшем случае) напоминают оригинал.

По этой причине далее торговля, деньги и рынки анализируются отдельно.

## **1. Формы торговли**

С содержательной точки зрения, торговля является относительно мирным способом приобретения товаров, не имеющих в свободном доступе. Торговля носит внешний характер по отношению к группе и в этом смысле подобна таким привычным для нас видам деятельности, как охота, поработительные набеги или пиратские рейды. Во всех этих случаях продукты приобретаются и привозятся издалека. От поиска дичи, богатств, редких растений или экзотических животных торговлю отличает двусторонность движения товаров, что также обеспечивает ее, в целом, мирный и относительно постоянный характер.

С формальной точки зрения, торговля - это движение продуктов через рынок. Все товары [commodities] (предметы, произведенные для продажи) - это потенциальные объекты торговли. Один товар движется в одном направлении, другой — в противоположном; это движение контролируется ценами: торговля и рынок неразрывно связаны между собой [co-terminous]. Всякая торговля — это рыночная торговля.

Опять-таки, подобно охоте, пиратскому набегу или поисковой экспедиции, торговля – это скорее групповой, нежели индивидуальный вид деятельности. В этом отношении она весьма близка к организации процессов ухаживания и заключения брака, часто сопряженных с приобретением жен издалека более или менее мирными средствами. Таким образом, торговля возникает в процессе взаимодействий разных сообществ, где одной из целей является обмен товарами. Подобные взаимодействия, в отличие от ценообразующих рынков, не устанавливают пропорции обмена [rates of exchange], напротив, они предполагают уже заданные ставки. Здесь не важна личность отдельного торговца, нет и мотивов индивидуальной выгоды. В целом — это коллективное действие, как в случае, если группа напрямую встречается с членами другой группы на берегу с целью обмена, так и в случае, когда вождь или лидер один действует от имени сообщества, собрав товары «на экспорт» от его членов. Обмен между «партнерами по торговле» — явление распространенное, однако столь же распространено партнерство в области ухаживания и заключения брака. Индивидуальные и коллективные действия здесь тесно переплетены.

Акцент на «приобретении товаров издалека» как конститутивном элементе торговли показывает господствующую роль, которую играла заинтересованность в импорте на ранних этапах истории торговли. В XIX в. резко возрос интерес к экспорту, что является типично формальным феноменом.

Поскольку при торговле предметы перемещаются на некое расстояние, причем это перемещение происходит в двух направлениях, она по природе своей имеет ряд составляющих (таких, как акторы [personnel], товары, перевозка, встречные потоки), каждую из которых можно разделить на основе социологически или технологически значимых критериев. Мы надеемся, что анализ этих четырех факторов позволит нам лучше понять изменение роли торговли в обществе.

Сначала рассмотрим, что за акторы участвуют в процессе торговли.

«Приобретение товаров издалека» может осуществляться либо по мотивам, связанным с положением торговца в обществе и, как правило, включающим элементы служения обществу (статусный мотив); либо ради материальной выгоды, которую торговец получит для себя лично в результате акта покупки и продажи (мотив прибыли).

Несмотря на великое множество возможных сочетаний этих мотивов, в качестве двух основных, противоположных друг другу мотивов можно выделить честь и долг, с одной стороны, и прибыль — с другой. Если «статусный мотив»,

как это довольно часто бывает, подкрепляется материальным вознаграждением, последнее, как правило, не принимает форму лишь чистой выгоды, полученной в результате обмена. Это скорее сокровище или пожалование доходами от землевладения, дарованные торговцу королем, церковью или феодалом. При таком раскладе выгода, получаемая торговцем в результате обмена, как правило, совсем не велика и совершенно не сопоставима с богатством, которое дарует феодал изобретательному и успешному предпринимателю. Таким образом, тот, кто занимается торговлей по долгу службы и из соображений чести, становится богатым, в то время как тот, кто гонится за грязными барышами, остается бедным, что в результате служит еще одной причиной, объясняющей, почему в примитивном обществе мотивы выгоды остаются в тени.

Другой способ подойти к вопросу об акторах-участниках торговли — рассмотреть проблему с позиций жизненных стандартов, которые сообщество этих людей полагает соответствующими их статусу.

В целом, в примитивном обществе торговец может занимать положение только либо на вершине социальной лестницы, либо у ее основания. Первый случай предполагает лидерство и правление, ибо их требуют политические и военные условия торговли. Во втором случае, жизнь торговца — это тяжкий труд. Данный факт очень важен для понимания организации торговли в Древнем мире. Тогда не могло быть торговцев (по крайней мере среди граждан), которые принадлежали бы к среднему классу. Если не считать Дальнего Востока, который мы здесь не рассматриваем, есть только три серьезных примера существования многочисленного среднего класса в досовременную эпоху: купец-эллин, потомок метеков<sup>14</sup> в городах-государствах Восточного Средиземноморья; вездесущий исламский купец, который перенял морские традиции эллинов и направился к восточному базару; наконец, в Западной Европе — потомки людей, названных А. Пиренном<sup>15</sup> «плавающими отбросами» [floating scum], — своего рода континентальные метеки второй трети Средневековья. Классический средний класс, выделенный Аристотелем, был классом землевладельцев, а вовсе не торговым классом.

Третий способ анализа акторов — участников торговли — более узко исторический. В древности торговцы различались на тамкарумов [tamkarum] (т.е. метеков или чужестранцев, постоянно проживающих в стране) и просто «чужестранцев».

*Тамкарумы* доминировали в Месопотамии со времен Шумера до появления ислама, т.е. более трех тысяч лет. Для Египта, Китая, Индии,

---

<sup>14</sup> Метеки — в Древней Греции чужеземцы, а также рабы, отпущенные на волю. Лично свободные, они не имели, однако, политических прав. Среди метеков встречались богатые рабовладельцы, торговцы, владельцы ремесленных мастерских. В V—IV вв. до н.э. метеки составляли значительную часть городского населения Аттики. — Прим. перев.

<sup>15</sup> Анри Пиренн (1862—1935) — бельгийский историк-экономист, специалист по проблемам экономической истории средневековой Западной Европы. — Прим. перев.

Палестины, Центральной Америки (до ее завоевания) и коренных народов Западной Африки это был единственный тип торговца. Метек появился на исторической сцене в Афинах и некоторых других греческих городах как купец низшего сословия, превратившись вместе с развитием эллинизма в прототип представителя грекоговорящего или левантийского торгового среднего класса, распространившегося от долины Инда до пролива Гибралтар. Тип *чужестранца*, конечно же, встречается повсюду. Он занимается торговлей со своей «чужестранной» торговой командой и на чужеродной почве; он не является членом сообщества, в котором торгует, не имеет даже приниженного статуса чужестранца, проживающего на данной территории постоянно; он принадлежит к совершенно другому сообществу.

Четвертый критерий разделения акторов в торговле — антропологический. Этот критерий является ключом к пониманию своеобразной фигуры торговца-чужестранца. Хотя число «торгующих народов», к которым принадлежали такие «чужестранцы», сравнительно невелико, их было достаточно для того, чтобы образовать широко распространенный институт «пассивной торговли» [passive trade]. «Торгующим народам» была свойственна и внутренняя дифференциация: жизнь подлинно «торгующих народов» (таких, как финикийцы, жители финикийской колонии Гады<sup>16</sup>, родосцы, в какие-то периоды — армяне и евреи) была целиком построена на торговле, которой прямо или косвенно было занято все население. Для другой, более многочисленной, группы торговля являлась лишь одним из видов деятельности, которым время от времени занималась значительная часть населения, что предполагало путешествия в чужие страны (порою с семьей) на более или менее продолжительное время. Примерами таких групп служат народы хаусса и мандинго Западного Судана. Мандинго известны также как дуала, однако, как недавно выяснилось, так их называли только при занятии торговлей в других странах. До обнаружения этого факта они воспринимались жителями страны, где торговали, как самостоятельная народность.

Перейдем ко второму фактору — товарам. На ранних этапах организация торговли была дифференцирована в зависимости от того, какие товары перевозились, на какое расстояние, какие препятствия при этом приходилось преодолевать торговцам, в каких политических и экологических условиях происходила торговля. По этой причине всякая торговля по определению конкретна. Такой делают ее товары и их перевозка. Это означает, что не может быть торговли «вообще».

Если мы не понимаем эту посылку до конца, то не сумеем понять и того, как на ранних этапах происходило развитие институтов торговли. Решение о приобретении какого-то одного вида товаров — произведенных на определенном расстоянии, в определенном месте, — отлично от аналогичного решения о другом виде товаров, находящихся в другом месте. В силу этого торговые опе-

---

<sup>16</sup> Иначе Гадес, современный Кадикс. — Прим. перев.

рации — дискретны. Они ограничены конкретными действиями, каждое из которых осуществляется поодиночке и не ведет к развитию постоянного занятия. Римское «социетас» [societas], так же как позднее и «комменда» [commenda]<sup>17</sup>, являлось торговым партнерством, ограниченным единичными операциями. Единственным исключением было «социетас публиканорум» [societas publicanorum]<sup>18</sup>, которое занималось сбором налогов на земельную собственность и договорные сделки: это было постоянное предприятие. Постоянных торговых ассоциаций не возникало вплоть до эпохи современности.

Специфика торговли усиливается естественным образом в силу необходимости приобретения импортных товаров в обмен на экспортные. В нерыночных условиях импорт и экспорт происходят в разных режимах. Процесс сбора товаров для экспорта практически не связан с процессом размещения импортируемых товаров и относительно независим от него. В первом случае это могут быть дань, налог, феодальные подати или любые другие каналы, по которым продукты стекаются в центр, в то время как распределяемые импортные товары могут двигаться различными путями. Положение об освобождении от уплаты налогов (Seisachtheia)<sup>19</sup> в Своде законов царя Хаммурапи делает исключение для так называемых товаров *simu* — некоторых импортных товаров, переданных правителем через торговца-тамкарума арендаторам, желавшим обменять на них какую-то свою продукцию. Торговля на дальние расстояния ацтекской группы почтеков<sup>20</sup> в Центральной Америке (до завоевания) отчасти характеризуется схожими чертами.

То, что природа создавала различным, рынки делают одинаковым. Могут быть сглажены даже различия между товарами и их транспортировкой, поскольку и то, и другое может быть куплено и продано на рынке: одно — на товарном, другое — на грузовом и рынке страхования. И в том, и в другом

---

<sup>17</sup> Commenda — предшественники акционерных компаний, командитные общества, в которых один из контрагентов ссужал другому деньги или товары для торгового путешествия на условиях участия в прибылях. Торговые связи с Византией и крупными городами ислама предполагали контроль над перевозками и финансовые резервы, необходимые для продолжительных операций, а значит, и крепнувшие объединения купцов. Одним из ранних решений [проблемы] было *societas maris* — «морское товарищество» (именовавшееся также *societas vera* — «истинное товарищество»...). Оно также именовалось в разных вариантах либо *collegantia*, либо *commenda*. Речь шла об объединении двух компаньонов: одного, оставшегося на месте [*socius stans*], и другого, грузившегося на отплывающий корабль [*socius tractator*]. ...Обычно *societas maris* создавалось на одно-единственное плавание. См.: Брокгауз Ф., Ефрон И. Энциклопедический словарь (<http://www.booksite.ru/fulltext/broAga/brokefr/O/115.htm>); Бродель Ф. Структуры повседневности: возможное и невозможное. М.: Прогресс, 1986. — Прим. перев.

<sup>18</sup> *Societas publicanorum* — общество арендаторов. — Прим. перев.

<sup>19</sup> *Seisachtheia* — декрет, отменяющий часть долгов и направленный на облегчение положения известных слоев населения. — Прим. перев.

<sup>20</sup> Для осуществления политической и экономической власти на огромной территории империи Теночтитлан существовали два способа. Первый — завоевание территории войсками *техисас*, назначение наместника и сбор дани каждые 20 или 80 дней. Второй способ — развитая сеть шпионов-коммерсантов [*рохтекас*]. Арест почтека расценивался империей как провоцирование военных действий, и тогда вводились войска, территория облагалась данью. Таким образом, организованная система *Pochtecaoyotl* позволяла ацтекам контролировать огромную территорию. — Прим. перев.

случае есть спрос и предложение, цены складываются сходным образом. Транспортировка и сами товары — эти составляющие элементы торговли — получают единое выражение в терминах издержек. Следовательно, чрезмерное внимание к рынку и его искусственной однородности ведет к построению скорее хорошей экономической теории, нежели хорошей экономической истории. В конце концов мы обнаружим, что торговые пути, равно как и средства транспортировки, могут иметь ничуть не меньшее значение для институциональных форм торговли, чем типы перевозимых товаров. Ведь во всех этих случаях географические и технологические условия переплетаются с социальной структурой общества.

Принимая тезис о том, что торговля — это двусторонний процесс, мы можем выделить три ее типа: торговля как обмен дарами, централизованная торговля и рыночная торговля.

Торговля как обмен дарами [gift trade] связывает партнеров отношениями реципрокности; такие отношения возникают между гостями-друзьями, партнерами по «куле», имеют место на пирах, которыми сопровождались гостевые поездки. Более тысячелетия торговля между империями осуществлялась как обмен дарами, и никакая другая форма двусторонности не отвечала бы лучше требованиям того времени. Организация торговли тогда, как правило, сопровождалась особым церемониалом, предполагавшим участие обеих сторон, посольств, политические переговоры между вождями и королями. Товары были сокровищем, предметами, предназначенными для элиты. Связанные с гостевыми поездками пиры занимали промежуточное положение, обстановка на них могла быть более «демократичной». Однако контакты такого рода были скудными, акты обмена — немногочисленными и далеко отстоящими друг от друга во времени.

Централизованная торговля [administered trade] строится на отношениях, имеющих в своей основе более или менее формальные соглашения. Поскольку движущей силой для обеих сторон здесь выступает, как правило, заинтересованность в импорте, то торговля направляется по каналам, контролируемым правительством. Обычно и торговля на экспорт организована подобным образом. В результате вся торговля осуществляется административными методами. Это касается также организации бизнеса, в том числе правил относительно пропорций, в каких обмениваются товары, портовых услуг, взвешивания, проверки качества, физического обмена товаров, складирования, хранения, контроля за торговым персоналом, регулирования «выплат», кредитов, дифференциации цен. Некоторые из этих моментов естественным образом связаны со сбором товаров на экспорт и размещением импорта; оба направления относятся к перераспределительной сфере национального хозяйства. Товары, предназначенные для взаимного импорта, стандартизованы в отношении качества и упаковки, веса и других легко устанавливаемых параметров. Только такие товары могут участвовать в торговле. Пропорции задаются теми

или иными простыми единицами; в принципе, все акты торговли здесь идентичны.

Все эти процедуры не предполагают обсуждения и торга; пропорции задаются единожды и распространяются на всех. Однако необходимости подстраиваться под меняющиеся обстоятельства избежать нельзя, и поэтому по поводу ряда условий, *за исключением цены*, практикуется торг. Он затрагивает способы измерения товара и оценки его качества, выбор средства платежа. Возможны бесконечные споры относительно качества продуктов питания, веса задействованного груза, валютных курсов, если в одной сделке используются разные валюты. Часто возникает «торг» даже по поводу «прибыли». Разумеется, все это происходит для того, чтобы сохранить неизменные цены. Если, например, в экстренном случае, необходимо приспособить цены к реальной ситуации в сфере поставок, это называется торговлей «два к одному» или «два с половиной к одному», т.е., как бы мы сказали, со 100-процентной или 150-процентной прибылью. Этот метод торга по поводу прибыли при стабильных ценах, достаточно распространенный в древнем обществе, использовался в Центральном Судане вплоть до XIX в.

Централизованная торговля предполагает наличие относительно постоянных торговых учреждений — правительств или в крайнем случае компаний, наделенных соответствующими полномочиями. С правителями своей страны отношения строятся на неформальной основе, как и в случае традиционных отношений. Однако на межгосударственном уровне торговля предполагала формальные соглашения даже в относительно ранние периоды второго тысячелетия до н.э.

Административные формы торговли, будучи однажды основаны в том или ином регионе под священной защитой богов, могут использоваться без какого бы то ни было предварительного соглашения. Как уже становится ясно, основной институт здесь — это торговый порт как место централизованной международной торговли. Торговый порт обеспечивает военную защиту жителям внутренней части страны, гражданскую защиту иностранным торговцам, условия для якорной стоянки, разгрузки и складирования, вознаграждение законной власти, соглашение по поводу пропорций обмена разных товаров, продаваемых в комбинации с другими товарами.

Рыночная торговля [market trade] — третья типичная форма торговли. Формой интеграции, связывающей партнеров друг с другом, здесь выступает обмен. Этот относительно современный вариант торговли просто заполнил материальными богатствами Западную Европу и Северную Америку. Хотя и не столь активно как раньше, этот вариант торговли по-прежнему остается наиболее важным. Спектр предметов, подлежащих торговле (т.е. товаров), практически неограничен, и организация рыночной торговли следует по пути, очерченному механизмом «спрос — предложение — цена». Рыночный механизм применим к огромному числу ситуаций, так как его можно



использовать для обращения не только с товарами, но и вообще с каждым отдельным элементом торговли (хранением, транспортировкой, оценкой риска, кредитом, платежами и т.п.) путем формирования особых рынков — грузовых, страхования, краткосрочных кредитов, капитала, складских помещений, банковских услуг и т.д.

Основной интерес экономического историка ныне смещается в сторону следующих вопросов: когда и каким образом торговля оказалась связанной с рынками? Когда и где мы можем обнаружить общий результат этого процесса, т.е. рыночную торговлю?

Осталось сказать, что такие вопросы снимаются формально логическими рассуждениями, в которых торговля и рынок сливаются в одно неделимое целое.

## 2. Использование денег

Согласно формальному определению, деньги — это средство опосредованного обмена [indirect exchange]. Современные деньги используют для платежей, а также в качестве некоего «стандарта» именно потому, что они являются средством обмена. Таким образом, современные деньги «универсальны» [all-purpose]. Какое-либо иное использование денег — это лишь несущественные вариации их функционирования как средства обмена; при этом все способы использования денег зависят от существования рынков.

По своему содержательному определению деньги, как и торговля, не зависят от рынков. Это определение строится на конкретных способах использования объектов, поддающихся количественному измерению. Таким способом является их использование в качестве средства платежа, обмена и общего стандарта (меры стоимости). Следовательно, деньги определяются здесь как поддающиеся количественному измерению объекты, которые можно использовать одним или сразу несколькими способами. Вопрос заключается в том, можно ли определить каждый из этих способов использования денег независимо друг от друга.

Определения различных способов использования денег содержат два критерия: выраженную в социологических терминах *ситуацию*, в которой используются деньги, и *действия (операции)*, осуществляемые в этой ситуации с денежными объектами.

Платежи — это выполнение обязательств, в результате чего поддающиеся количественному измерению объекты [quantifiable objects] меняют своих владельцев. Такая ситуация относится не только к какому-то одному типу обязательств, но к нескольким из них, ибо, строго говоря, деньги — это «средство платежа», только если объект используется для выполнения более чем одного обязательства (в противном случае, обязательство, которое может быть покрыто натуральным продуктом, именно так и выполняется).

Использование денег в качестве средства платежа первоначально было наиболее распространенным способом их применения. Обязательства отнюдь не

всегда возникают только в результате трансакций. В нестратифицированном примитивном обществе платежи регулярно производились в связи с существованием институтов выкупа невесты, денежной компенсации за убийство или нанесение иного ущерба. Эти платежи существовали затем и в древнем обществе, однако их вытеснили привычные пошлины, налоги, рента и подати, которые и заложили основы выплат в более крупных масштабах.

Использование денег в качестве стандарта, т.е. расчетного средства [accounting use of money], означает соотнесение между собой некоторого количества различных типов товаров, предназначенных для определенных целей. «Ситуация» здесь представляет собой товарообмен или хранение товаров и распоряжение ими [management of staples]; «действие» же, или «операция», заключается в том, что к различным объектам прикрепляются ценники, призванные облегчить операции с этими объектами. Таким образом, в случае с бартером можно подсчитать, сколько объектов товарообмена накопилось в конечном итоге у одного из его участников; в случае с распоряжением продуктами есть возможность планировать, сверять счета, составлять бюджет, а также вести общий бухгалтерский учет.

Использование денег в качестве стандарта необходимо для обеспечения эластичности перераспределительной системы. Можно сказать, что уравнивание таких продуктов, как, например, ячмень, масло и шерсть, в форме которых выплачиваются налоги и рента или могут быть выданы пособия [ration] либо зарплата, имеет огромное значение, поскольку оно обеспечивает возможность выбора между различными продуктами как для плательщика, так и для того, кто на этот платеж претендует. В то же время создаются предпосылки для крупномасштабного финансирования «натурой», что предполагает наличие представления о ресурсах и счетах — иными словами, о взаимозаменяемости продуктов.

Использование денег как средства обмена возникает из потребности в объектах, поддающихся количественному измерению, с целью их использования для опосредованного обмена. «Операция» здесь состоит в приобретении некоторого количества таких объектов посредством прямого обмена, что позволит приобрести желанные предметы в результате последующего акта обмена. Иногда объекты, выполняющие функцию денег, имеются с самого начала, и тогда двухэтапный обмен производится для того, чтобы получить большее количество тех же самых объектов. Подобное использование исчисляемых объектов происходит не в силу случайных актов товарообмена (как это представлялось представителями рационализма XVIII в.), а сопряжено с организованной торговлей, в первую очередь — рыночной. Использование денег как средства обмена вне рынков — не более чем подчиненный культурный элемент. Возможной причиной непонятного, на первый взгляд, нежелания известных народов-торговцев древности (таких, как, жители Тира и Карфагена) ввести в обращение монеты — т.е. новую форму денег, столь удобную для обмена, -

было то, что торговые порты этих империй были организованы не как рынки, а именно как «порты торговли» [ports of trade].

Следует отметить два дополнительных значения денег. Первое распространяет понятие с физических предметов на единицы идеального мира. Второе значение наряду с тремя конвенциональными способами использования денег предполагает и их использование как расчетных инструментов [operational devices].

Единицы идеального мира — это просто словесные или письменные символы, задействованные главным образом в качестве средства платежа или некоего стандарта, как если бы речь шла об объектах, поддающихся количественному измерению. «Операция» предполагает манипуляции с долговыми расписками [debt accounts] согласно неким правилам. Подобные расписки — обычное явление в жизни примитивных общин. В то же время, в противовес распространенному мнению, они отнюдь не являются чем-то удивительным для денежных хозяйств. Ранние храмовые хозяйства Месопотамии и ассирийские торговцы практиковали клиринговые расчеты без вовлечения в этот процесс денег как физических объектов.

Стоит обратить внимание и на использование денег как расчетных инструментов, хотя в целом это исключение из правил. Время от времени денежные единицы использовались в древнем обществе для осуществления арифметических, статистических и налоговых расчетов, для административных и других неденежных нужд, связанных с хозяйственной жизнью. В XVIII в. деньги в виде раковин каури использовались народностью вуди для ведения статистического учета, а бобы дамба (никогда не выступавшие в качестве денег) выполняли функцию «золотого стандарта» и в этой своей роли искусно применялись как средство расчетов.

Как мы показали, в Древнем мире деньги имели целевой характер [special-purpose money]. Для выполнения ими различных ролей использовались разные объекты; более того, каждый способ использования денег был институционально оформлен независимо от другого. Это привело к самым серьезным последствиям. Например, нет никакого противоречия в том, чтобы для осуществления «платежа» использовать средство, с помощью которого нельзя ничего купить; или же в том, чтобы в качестве «стандарта» служили объекты, которые не используются как средство обмена. В Вавилоне во время правления Хаммурапи роль средства платежа играл ячмень; серебро служило универсальным стандартом; для весьма немногочисленных актов обмена использовалось и то и другое наряду с маслом, шерстью и некоторыми другими продуктами. Становится ясным, почему способы использования денег, как и деятельность в сфере торговли, могут достигать почти неограниченного уровня развития, причем не только за пределами рыночных хозяйств, но и при отсутствии рынков.

### 3. Элементы рынка

Обратимся теперь к собственно рынку. Согласно формальному определению, рынок — это место обмена [locus of exchange]. Рынок и обмен взаимно проникают друг в друга [co-extensive], поскольку при таком постулировании хозяйственная жизнь, во-первых, сводится к актам обмена, на которые воздействуют споры и торги, и, во-вторых, воплощена в рынках. Таким образом, обмен описывается как *подлинные* хозяйственные отношения, а рынок — как *подлинный* хозяйственный институт. Такое определение рынка логически вытекает из формальных предпосылок.

С содержательной точки зрения, рынок и обмен обладают собственными, независимыми друг от друга эмпирическими характеристиками. Каково же значение обмена и рынка согласно этому определению? В какой степени они действительно связаны?

Определяемый с содержательных позиций обмен — это двустороннее движение товаров от одного владельца к другому с целью их присвоения. Как мы показали, подобное движение может происходить по фиксированным ставкам или становиться предметом обсуждения. Во втором случае - это результат торга между партнерами.

Таким образом, там, где есть обмен, всегда есть и ставка [rate] — фиксированная или обговариваемая. Следует отметить, что обмен при обговариваемых ценах [bargained prices] тождествен обмену с формальной точки зрения, или «обмену как форме интеграции». Сам по себе этот тип обмена, как правило, ограничен конкретным типом рыночного института — ценообразующими рынками.

Рыночные институты следует определить как институты, включающие сферу предложения и (или) сферу спроса. Эти сферы, в свою очередь, мы определяем как множество субъектов, желающих приобрести товары, вовлеченные в процесс обмена, или, напротив, избавиться от них. Хотя рыночные институты в результате оказываются институтами обмена, рынок и обмен *не* являются неразрывно связанными. Обмен по фиксированным ставкам происходит при реципрокной или перераспределительной формах интеграции; обмен по обговариваемым ставкам, как мы уже говорили, ограничивается сферой ценообразующих рынков. Может показаться парадоксальным, что обмен по фиксированным ставкам возможен при любой форме интеграции — кроме собственно обмена. И тем не менее это совершенно логичный вывод, ибо только обмен по обговариваемым (не фиксированным) ставкам является обменом в формальном значении, т.е. в том, в каком он и выступает в качестве формы интеграции.

Представляется, что лучше всего подходить к миру рыночных институтов через анализ «элементов рынка» [market elements]. В конечном счете это послужит не только своего рода ориентиром при анализе разнообразных конфигураций, охватываемых понятием рынков и институтов рыночного типа, но и ин-

струментом, который позволит выявить традиционные представления, препятствующие нашему пониманию этих институтов.

Следует особо выделить два элемента рынка: сферу предложения и сферу спроса [supply crowds and demand crowds]. Если присутствует хотя бы один из этих элементов, мы можем говорить о рыночном институте (если имеются оба элемента, мы называем ситуацию рынком, если только один из них — институтом рыночного типа). Следующий по значимости элемент — тип эквивалентности [equivalency], т.е. пропорция обмена. В зависимости от типа эквивалентности рынки делятся на рынки с фиксированными ценами и ценообразующие рынки.

Еще одной характеристикой некоторых рыночных институтов (например, ценообразующих рынков и аукционов) является конкуренция. Однако в отличие от эквивалентности как элемента рынка экономическая конкуренция не выходит за пределы рынков. Наконец, есть также элементы, которые можно назвать функциональными. Они регулярно возникают вне рыночных институтов, однако по мере своего появления в сферах спроса или предложения выстраивают эти институты способами, которые могут иметь большое практическое значение. К таким функциональным элементам можно отнести физическое месторасположение, имеющиеся товары, обычай и закон.

Открытию разнообразия рыночных институтов до последнего времени препятствовало формальное понимание механизма спроса — предложения — цен. Неудивительно, что подход с содержательной точки зрения ведет к существенному расширению наших представлений относительно таких ключевых терминов, как спрос, предложение и цена.

Выше мы назвали сферы спроса и предложения особыми самостоятельными элементами рынка. Конечно же, это утверждение недопустимо в отношении современного рынка: здесь есть уровень цен, при котором субъекты, играющие на понижение, начинают играть на повышение («медведи» превращаются в «быков»), и другой уровень цен, при котором ситуация становится обратной. В силу этого многие упустили из виду то, что покупатели и продавцы независимы друг от друга повсюду, кроме современного типа рынка. В свою очередь это привело к двойному заблуждению. Во-первых, «спрос и предложение» представлялись как сочетание элементарных сил, в то время как и то и другое, по сути, состоит из двух совершенно разных компонентов — количества *товаров*, с одной стороны, и числа *лиц*, выполняющих по отношению к этим товарам роль покупателей или продавцов — с другой. Во-вторых, «спрос и предложение» казались неразрывно связанными друг с другом, подобно сиаемским близнецам, в то время как на самом деле речь идет о различных группах людей, образованных в зависимости от того, заняты они реализацией товаров-ресурсов или же, напротив, стремятся их приобрести. Значит, спрос и предложение не обязательно существуют бок о бок. Например, когда на аукционе трофеи генерала-победителя отдают человеку, предложившему наивысшую цену, мы говорим только о сфере

спроса; аналогично мы говорим только о предложении, если имеется в виду заключение контрактов по самой низкой цене. Тем не менее аукционы и распродажи военных трофеев были распространены еще в Древнем мире, а в Древней Греции аукционы выступали предшественниками собственно рынков. Подобное различение сфер «спроса» и «предложения» свойственно организации всех предшествовавших современности рыночных институтов.

Что касается элемента рынка, который обычно называется «ценой», то здесь он относится к категории эквивалентов. Использование этого общего термина должно избавить нас от искаженного его понимания. Цена предполагает колебания, в то время как эквивалент лишен такого качества. Само понятие «установленные» или «фиксированные» цены предполагает, что цена, прежде чем стать фиксированной или установленной, подвержена изменениям. Таким образом, сам язык затрудняет понимание истинного положения вещей, а именно того, что изначально «цена» — это некоторое жестко зафиксированное количество, без которого невозможно начать торговлю. Изменения или колебания цен, обусловленные конкуренцией, появились сравнительно недавно, и факт их возникновения является одним из основных вопросов, интересующих экономическую историю античности. Традиционно предполагалось, что последовательность обратная: цена считалась результатом торговли и обмена, а уж никак не их предпосылкой.

«Цена» обозначает количественное соотношение разнородных товаров, достигаемое в результате бартера или торга, это форма эквивалента, свойственная хозяйствам, интегрированным на основе обмена. Однако действие эквивалентов ни в коем случае не ограничивается отношениями обмена. Эквиваленты распространены и при перераспределительной форме интеграции. Они обозначают количественные соотношения разнородных товаров, которые могут быть приняты для уплаты налогов, ренты, пошлины, штрафов или используются для квалификации того или иного гражданского статуса, основанного на владении собственностью. Эквивалент может также определять долю в продукте заработной платы или выплат натурой — по выбору того, кто эти выплаты производит. Гибкость финансовой системы — планирование, ведение счетов, бухгалтерия — держится именно на этом. Эквивалент здесь указывает не то, что следует дать за другой товар, а то, что можно потребовать *вместо* него. Опять же, при реципрокной форме интеграции эквивалент определяет то количество, которое «адекватно» по отношению к симметрично расположенному участнику обмена. Очевидно, что этот бихевиористский контекст отличен и от обмена, и от перераспределения.

По мере своего развития во времени ценовые системы могут включать группы эквивалентов, исторически возникших на основе разных форм интеграции. Есть множество доказательств того, что древнегреческие рыночные цены возникли на основе перераспределительных эквивалентов более ранней ассирийской цивилизации. Тридцать сребреников, полученных Иудой за предательство Иисуса, весьма близки к сумме, эквивалентной цене раба в Кодексе Хаммурапи

примерно за 1700 лет до этого. С другой стороны, советские перераспределительные эквиваленты длительное время являлись отражением мировых рыночных цен XIX в. У тех, в свою очередь, были собственные предшественники. Макс Вебер отмечал, что западный капитализм был бы невозможен в силу отсутствия системы расчетов, если бы не средневековая сеть установленных и регулируемых цен, представления о нормальном объеме ренты и т.д., иными словами, если бы не наследие средневековых гильдий и феодальных поместий. Таким образом, системы цен могут иметь собственную институциональную историю с точки зрения типов эквивалентов, участвовавших в их становлении.

Такие фундаментальные проблемы экономической и социальной теории, как происхождение ценовых колебаний и развитие рыночной торговли, лучше всего анализировать при помощи содержательных [noncatallactic] понятий торговли, денег и рынков, и, смеем надеяться, нам удалось это показать.

И в качестве заключения. Критический обзор формальных определений торговли, денег и рынка должен вооружить нас понятиями, которые образуют первичный материал для анализа хозяйственной жизни социальными науками. Влияние этого подхода на вопросы теории, на формирование политики и более широких взглядов следует рассматривать в свете постепенной институциональной трансформации, начавшейся после Первой мировой войны. Даже в отношении самой рыночной системы использование модели рынка как единственной аналитической схемы уже несколько устарело. И следует понимать — быть может, более отчетливо, чем это порою понималось до сих пор, — что рынок останется универсальной схемой анализа, пока социальным наукам не удастся выработать более общую аналитическую схему, в которой он будет лишь составной частью. Именно это и является ныне нашей основной интеллектуальной задачей в области экономических исследований. Как мы попытались показать, подобная концептуальная структура должна основываться на содержательном значении «экономического».

### Литература

Herskovits M. *The Economic Life of Primitive Peoples*. New York: A. A. Knopf, 1940.

Herskovits M. *Economic Anthropology: A Study in Comparative Economics*. New York: A.A. Knopf, 1952.

Robbins L. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan, 1932.

## **Место экономики в обществе<sup>21</sup>** **(К. Поланьи, К.М. Аренсберг, Г.У. Пирсон)**

Мало кто из ученых-обществоведов сегодня в целом принимают бесхитрое представление эпохи Просвещения о "чистом" человеке, который [якобы] ведет свои дела ради собственной свободы и обменивает свои товары где-нибудь в джунглях, чтобы сформировать свое общество и экономику. Открытия, совершенные О. Контом, К. Марксом, Э. Мейном, М. Вебером, Б. Малиновским, Э. Дюркгеймом и З. Фрейдом, способствовали росту наших знаний о том, что социальный процесс – это ткань взаимоотношений между человеком, как биологическим целым, и уникальной структурой символов и методов, которые приводят к сохранению его существования.

Но если в этом смысле мы открыли реальность общества, то новые знания не дали видения общества, сравнимого по популярности с традиционной картиной атомистического индивидуализма. Очень важными идеями, которые тормозят наше мышление, остаются ранние рационалистические интерпретации человека как утилитарного атома. И нигде этот пробел не является более очевидным, нежели в наших идеях, касающихся экономики. Занимаясь анализом экономики в любом комплексе аспектов, социальный экономист всегда встречает помеху со стороны интеллектуального наследия, предписывающего рассматривать человека как самостоятельного индивида с присущей ему склонностью к мене, бартеру и обмену одного предмета на другой. Это так и остается [общепризнанным стереотипом], несмотря на все протесты против «экономического человека» и возобновляющиеся попытки осознать социальные рамки для экономики.

Экономический рационализм, которому мы являемся наследниками, кладет в основу доводов тип действия по преимуществу экономический. В этой перспективе актер – одинокий человек, семья, все общество – рассматривается как стоящий перед лицом природного окружения, которое не торопится уступить ему свои жизнедающие элементы. Экономическое действие, основа рациональности, рассматривается тогда, как способ распоряжаться временем и энергией таким образом, чтобы из этого взаимоотношения человека и природы удалось бы достигнуть максимума целей. И экономика становится местом расположения такого действия. Конечно, признается, что в действительности на функционирование этой экономики многими путями влияют другие виды деятельности неэкономического (политического, военного, артистического или религиозного) характера. Но утилитарная рациональность остается в качестве основной модели экономики.

---

<sup>21</sup> Из: Trade and Markets in Early Empires. Glencoe, Ill.: The Free Press, 1957. Ch. 12. P. 239-242. Перевод выполнен Н.А. Розинской; публикуется впервые.



Этот взгляд на экономику как на место действий, связанных с распределением, сбережениями, рыночными избытками и формированием цен, вырос из западной среды XVIII века. Он, несомненно, пригоден для институциональных устройств рыночной системы, поскольку фактические условия здесь, в определенной степени, удовлетворяют условиям, установленным экономистическим постулатом.

Но позволяет ли нам этот постулат делать заключение о всеобщности рыночной системы как эмпирическом факте? Претензия формальной экономической теории на исторически универсальную приемлемость отвечает на этот вопрос положительно. Это означает фактическое присутствие рыночной экономики в любом обществе, будь эта система эмпирически наличествующей или же нет. Вся человеческая экономика могла бы, в таком случае, рассматриваться в качестве потенциального механизма предложение-спрос-цена, а фактические процессы, какими бы они не были, объяснялись бы в рамках данного механизма.

Если эмпирическое расследование может изменить наше понимание основных операций и положения различных форм экономики в разных обществах, то нам следует испытать этот экономический постулат на соответствие [эмпирическим фактам].

Приближаясь к экономическому процессу с точки зрения преимущества новых знаний, которые мы получили относительно реальности общества, следует сказать, что обязательного соответствия между экономизирующими действиями<sup>22</sup> и эмпирической экономикой нет. Институциональная структура экономики не всегда должна вызывать, как это бывает с рыночной системой, экономизирующие действия.

Осложнения, вызываемые таким положением дел для всех общественных наук, которые должны иметь дело с экономикой, едва могли бы быть более далеко идущими. Требуется не много ни мало как фундаментально иной отправной момент для анализа человеческой экономики как социального процесса.

В поисках нового начала мы отворачиваемся от экономизирования к субстантивному значению термина «экономический», хотя он не моден. Это делается не для того, чтобы игнорировать популярное использование слова «экономический», который объединяет экономизирование с материальностью. Это совершается просто для того, чтобы расширить ограниченное применение этого объединения с точки зрения здравого смысла. Если только человек не имеет пищи, чтобы есть, он должен умирать от голода, будь он рациональным или нет; но его безопасность, даже, если на то пошло, его образование, искусство и религия также требуют материальных средств, оружия, школ, храмов, изготовленных из дерева, камня или стали. Конечно, это был факт, на

---

<sup>22</sup> Используемые в тексте термины "экономизирующие", "экономизирование" и т.д. произведены от *economistic* - "присущего экономической науке". - Пер.

который всегда обращали внимание. Снова и снова провозглашалось, что экономика должна основываться на огромном разнообразии материальных средств удовлетворения человеческих потребностей – его потребностях, с одной стороны, и средствах удовлетворения его потребностей, будь они материальными или нет, с другой стороны.

Как единодушно признают эксперты, все попытки создания такой натуралистической концепции экономики оставались безуспешными. Причина этому проста. Ни одна простая натуралистическая концепция экономики не может даже приблизительно конкурировать с экономическим анализом при объяснении механизма приспособления к жизненным нуждам при рыночной системе. И поскольку экономика в общем и целом была приравнена к рыночной системе, эти наивные попытки заменить экономический анализ натуралистической схемой оставались просто дискредитированными.

Но было ли это заключительным аргументом против использования субстантивной концепции экономики в социальных науках? Вовсе нет. Было обращено внимание на то, что экономическая теория, экономический анализ, является лишь одной из нескольких дисциплин, которые занимаются проблемами, связанными с жизненными средствами человека, с материальной точки зрения, т.е. с точки зрения экономики. Практически же экономическая теория есть ни что иное, как изучение рыночных явлений. Помимо простейших обобщений, ее обращение к другим – не только рыночным – системам (например, к плановой экономике) является ничтожным.

Что она может дать, например, антропологу, чтобы помочь вычленив экономику из общей ткани общества, обусловленной системой родства? В отсутствии рынков и рыночных цен экономист не может быть полезным для того, кто занимается изучением примитивных экономик; в действительности, он может даже помешать ему. Или возьмите социолога, перед которым стоит вопрос об изменении места, занимаемого экономикой, в обществе как целом. Если только мы не будем ограничиваться временами и регионами, где существуют ценообразующие рынки, экономическая теория не может помочь ему ориентироваться в отношении любой ценности. Это еще более так, когда речь идет об историке, который изучает экономическую историю вне этой тоненькой полоски нескольких столетий, в течении которых ценообразующие рынки и, соответственно, деньги, как средства обмена стали всеобщими.

Предыстория, ранняя история и, вообще, как первым провозгласил Карл Бюхер, вся история, за исключением тех нескольких столетий, имела экономику, организация которой отличалась от того, что предполагал экономист. А разница, как мы теперь начинаем осознавать, может быть сведена к одному единственному моменту: они не обладали системой ценообразующих рынков.

При всем разнообразии экономических дисциплин точка общего интереса устанавливается процессом, посредством которого обеспечивается

материальное удовлетворение потребностей. Локализирование этого процесса и исследование хода его действия может быть достигнуто только путем смещения акцента с рационального типа действия на конфигурацию товаров и движений человека, что, фактически, и делает экономику.

Переместиться в естественной науке с одной концептуальной схемы на другую – это одно; проделать это же в общественных науках – совершенно другое. Это все равно, что переконструировать дом, фундамент, стены, проводки и все остальное, одновременно продолжая жить в нем. Мы должны избавиться от стереотипа, что экономика является тем полем деятельности, где бытие обязательно определяет сознание. Если воспользоваться метафорой, элементы экономики были первоначально погружены в определенные сферы, которые, сами по себе, не носили экономический характер, и ни цели, и ни средства их функционирования, не были первично материальными. Кристаллизация концепции экономики явилась делом времени и истории. Но ни время, ни история не обеспечили нас теми концептуальными инструментами, которые требуются для того, чтобы проникнуть в лабиринт социальных взаимоотношений, в которые встроена экономика. Это та самая задача, которую мы здесь назовем институциональным анализом.

## Приложение<sup>23</sup>

В настоящем материале имеются несколько указаний на то, почему так важно ограничить использование термина «экономический» по отношению к «представлению материального удовлетворения потребностей» и применять формальное значение слова «экономический».

Наш главный интерес, связанный с изучением общей экономической истории, – это вопрос о месте экономической системы в обществе. В этой связи возникают несколько важных вопросов, и если только значение термина "экономический" применяется в отношении этих вопросов не нейтрально, то мы находимся перед опасностью преждевременно судить о них.

На вопрос о месте экономических институтов в обществе ответом может быть то, что такие институты имеют отдельное и явно выраженное существование, как это бывает при рыночной системе, или, наоборот, что они, как правило, погружены в другие, неэкономические институты, или что-то среднее между этими двумя суждениями.

Допустим, что мы используем термин "экономический", чтобы обозначить приносящий выгоду способ поведения людей в рыночных условиях. Тогда их поведение при решении экономических проблем в примитивных и архаичных экономиках должно неизбежно представиться в качестве какой-то формы рыночного поведения.

---

<sup>23</sup> Это приложение является неопубликованном при жизни автора меморандумом, который К. Поланьи написал в 1947 г. и распространил в виде mimeографических заметок среди своих студентов на курсах экономической истории в Колумбийском университете.

Например, Мюллер-Лиер (Mueller-Lyer), социолог и автор "Истории социального развития", писал в 1920 г. по поводу примитивных экономик: «Коммерция во многих диких обществах принимает форму взаимного обмена гостевыми дарами. Бизнес-обмен неизвестен». К этому он добавил: «Гостевой дар являлся остатком бартера, после того как истинное его значение было утеряно» (с.161). Это суждение является классическим примером вытеснения анализа реального отношения [предвзятой] концепцией, основанной на факте. Факт – это институт гостевых даров. Схема рынка наложена на факт с помощью простого предложения о том, будто первоначально дикари начали с бартера, а затем продолжали поступать подобным образом в силу привычки до тех пор, пока они не потеряли всякие воспоминания о своей первоначальной практике. В результате получается, что взаимные дары делаются для того, чтобы совершать нечто противоположное, а именно - бартерные сделки (т.е. безденежный рыночный обмен).

Другой пример взят из области экономического анализа. Рыночное определение слова "экономический" может привести к тому, что вся экономическая деятельность рассматривается в качестве бартера и обмена.

Архиепископ Уатели (Whately) (1787-1863 гг.), экономист викторианской эпохи, утверждал, что экономикой должна называться наука об обмене, или каталлактика (catallactics). Это утверждение было подхвачено в наши дни Йозефом Шумпетером и Людвигом фон Мизесом. В таком случае производство может целесообразно быть представлено как обмен менее предпочтительных благ на более предпочтительные блага при использовании ограниченных средств. Для специалиста по экономической истории очевидно, что перевод слова "производство" в термины "обмена" будет хуже чем просто бесполезным, поскольку он сделает невозможным обнаружить, до какой степени институт рынка был или не был существенным в конкретном обществе. Ведь [при такой подмене понятий] мы видим рынки и обмен повсюду. Это именно то, что произошло с некоторыми из наших самых знаменитых историков экономики.

Другой аспект вопроса – это актуальные психологические мотивы, на основе которых индивидuum участвует в экономических институтах в различное время и в различных местах. И снова, этот вопрос бессмысленен, если только термин "экономический" не использован в нейтральном значении. Если термин "экономический" создан для того, чтобы обозначать «приносящий доход», то тогда, по определению, экономические институты работают с целью получения доходов. Вопрос, касающийся фактических мотивов, получает ответ заранее или, скорее, он не возникает.

Еще один вопрос относится к возможным законам развития в отношении экономических институтов. Есть ли что-нибудь в характере законов, что касается экономического прогресса? Если так, то насколько глубоко это касается возрастающей экономической рациональности, в смысле эффективности? Как далеко это зашло в деле совершенствования

экономических институтов по отношению к неэкономическим институтам в обществе, при конкретных технологических условиях? Трудный вопрос, к ответу на который простого подхода быть не может.

Суммирую. Проблема анализа экономической системы в обществе влечет за собой ряд важных вопросов - таких, как выделенность или встроенность этих институтов; фактические психологические мотивы, из-за которых индивидуумы участвуют в работе этих институтов. Важнейшие вопросы такого порядка подвергаются опасности быть предварительно решенными, если только термин «экономический» не используется просто для обозначения «предоставления материальных средств для удовлетворения потребностей».

## Раздел 1.2. Переосмысление истории экономических учений

### Введение к разделу

К тому моменту, когда Поланьи занялся исследованием экономических проблем, он обладал огромным багажом знаний в самых разных областях и, возможно, именно это помогло ему по-новому взглянуть на процесс развития экономической мысли.

К.Поланьи высказывает свою точку зрения на процесс эволюции экономической науки в приложении к статье 1957 года "Место экономики в обществе", опубликованной в сборнике «Торговля и рынки в ранних империях». В отличие от многих экономистов - историков экономической мысли XX века ( Ш.Жид, Ш.Рист 1918г., А.Грэй 1931г., Й.Шумпетер 1954г. и др.), исторический анализ К.Поланьи не является трактатом, по которому можно было бы изучать историю экономической мысли, то есть он не имеет самостоятельного значения, а представляет собой часть логического обоснования его собственной концепции. Он исследует теории своих предшественников для того, чтобы лучше обосновать предлагаемую им концепцию.

Анализируя историю экономической мысли, К.Поланьи обращает внимание читателей на две важных проблемы: 1) Как глубоко лежит предположение о том, что экономическая система является обособленной системой или же, напротив, экономика составляет всего лишь один из аспектов общественной жизни? 2) Какие предположения в отношении психологических мотивов экономической деятельности лежат в основе взглядов того или другого автора?

Исходя из этого, К.Поланьи дает свою периодизацию экономической науки. Он считает, что всех экономистов можно разделить на две большие группы в соответствии с их подходом - либо экономическим либо социологическим - на тех, кто увидел связь экономики и общества и тех, для кого эта связь показалась малозначительной.

Хотелось бы отметить, что в истории экономической науки различными исследователями вводились разные критерии деления экономических концепций. Так, например, К.Маркс исследовал экономическую историю с точки зрения развития трудовой теории стоимости; Й.Шумпетер и М.Блауг - с точки зрения развития идей и инструментария современной экономики; Ш.Жид и Ш.Рист делили концепции на индивидуалистические и коллективистские, Т.Негиши - на концепции регулируемого спроса и нерегулируемые монетаристские теории. Очень похожим на критерий деления К.Поланьи является критерий Б.Селигмена: "В сущности, история современной

экономической науки носит трехчленный характер: сначала имели место отказ от формализма и попытка построить теорию, основанную на понимании важности человеческого сознания как фактора в социальной науке... Во второй части показано, как происходило восстановление традиций в экономической науке... Наконец, следовало рассмотреть труды тех теоретиков, которые стремились разработать проблемы реальной жизни...»<sup>24</sup>

Однако, несмотря на схожесть терминологии подход К.Поланьи и Б.Селигмена заметно отличаются. Б.Селигмен акцентирует внимание на степени абстрагированности или приближенности к реальной действительности. К.Поланьи же в основу своего критерия кладет представление о мотивах и стимулах хозяйственной деятельности индивидов и их зависимость от общества.

### **Аристотель открывает экономику<sup>25</sup> (К. Поланьи)**

Из предыдущих глав читатель мог почувствовать, что впереди его ждут некоторые важные выводы. Споры о понятии "ойкос" и наши исследования методов ассирийской торговли и деятельности торговых портов в Восточном Средиземноморье дали повод предположить, что изучение Древнего мира, из которого рождалась цивилизация в образе блистательной Греции, таит в себе сюрпризы. Это ожидание не лишено оснований ввиду тех весомых для оценки экономической истории Греции выводов, которые последуют, если признать, что в Вавилоне времен Хаммурапи (1792-1750 гг. до н.э. — *Прим. ред.*) рыночных отношений не было.

Знакомую нам картину классических Афин придется дополнить тем, что могло бы показаться клубком противоречий. Основным выводом должно быть то, что Аттика не была (и в этом мы твердо уверены) наследницей коммерческих технологий, которые, как предполагалось, были развиты на Востоке; скорее она сама была первооткрывателем новых методов рыночной торговли. Так как Вавилон и Тир не были, как выясняется, родиной рыночного ценообразования, следовательно, истоки этого базового института следует искать в эллинистическом мире, где-то в 1-м тысячелетии до н.э. В VI и V вв. Греция по большому счету оставалась экономически более наивной, чем думали крайние скептики-"примитивисты", но уже в IV в. те же самые греки

---

<sup>24</sup> Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли, с.20.

<sup>25</sup> Из: Trade and market in early empires. Economies in history and theory. Ed. by K. Polanyi, C. Arensberg, H. Pearson. Glencoe, Il.: The Free Press, 1957. Ch. 5. Перевод публикуется по: Аристотель открывает экономику // Истоки: Экономика в контексте истории и культуры. М.: ГУ-ВШЭ, 2004. С. 9-51. Перевод статьи выполнен Н.А. Розинской и И.А. Розинским при поддержке РФФИ (грант № 01-06-80068), научный редактор перевода О.И. Ананьин.

стали инициаторами ориентированных на прибыль коммерческих практик, которые много позже послужили двигателем развития рыночной конкуренции.

Это проливает свет на ту сторону спора о понятии "ойкос", которая только теперь становится очевидной. "Примитивисты" настаивали лишь на том, что Аттика ко времени персидских войн еще не была рыночным сообществом. Они не отрицали, что к IV в. финикийцы были лишены своего прежнего превосходства на море греческими мореплавателями, чей предпринимательский дух, подкрепленный морскими займами, обеспечил им лидерство перед теми, у кого раньше они учились. В остальном считалось само собой разумеющимся, что лидийцы передали эллинам искусство прибыльной торговли, которое они сами приобрели от месопотамских соседей на Востоке.

Данные предположения рушатся, если — что кажется несомненным — торговля Шумера, Вавилона и Ассирии, так же, как их преемников в Хиттите и Тире, представляла собой предустановленные обычаем действия торговцев по статусу. Но откуда тогда у эллинов или лидийцев взялось искусство индивидуальной предприимчивости, рискованное и прибыльное, которое они с тех пор постепенно начинают применять в своей деятельности? И если они сами шли к новым отношениям (а такой вывод невозможно не сделать), то какие доказательства кризиса ценностей, который неизбежно должен был стать результатом этого процесса, предлагает нам греческая литература?

Показать культурные изменения в Греции в период перехода от героической эпохи к полукommerческой было бы вне наших возможностей, даже если бы мы не были ограничены рамками этой работы. Тем не менее представляется вполне уместным и даже необходимым в свете новых сведений обратиться к ходу мысли Аристотеля — энциклопедического ума древнегреческого общества, который первым обрисовал феномен, который мы привыкли называть "экономика".

Пренебрежение, с которым в наше время стали относиться к Аристотелевой "Экономике", - явление знаковое. Немного было мыслителей, к чьим идеям по такому широкому кругу вопросов прислушивались бы на протяжении стольких веков, как к идеям Аристотеля. И в то же время его учение о предмете, которому он посвятил особое внимание и который оказался жизненно важным для нашего собственного поколения, а именно — учение об экономике, было воспринято ведущими умами нынешнего времени неадекватно, вплоть до непонимания<sup>26</sup>.

---

<sup>26</sup> Согласно И. Шумпетеру, "мы обнаруживаем чинный, прозаический, слегка заурядный и более чем слегка напыщенный здравый смысл". В том, что Аристотель анализировал "фактические рыночные механизмы", Шумпетер не сомневался: "...некоторые отрывки показывают, что Аристотель пытался его (этот анализ) осуществить и потерпел неудачу" (Шумпетер И.А. История экономического анализа: В 3 т. Т. 1. СПб.: Экономическая школа, 2001. С. 69, 74). Самое последнее детальное исследование не менее негативно в этом отношении (см.: Soudek C.J. Aristotle's theory of exchange // Proceedings of American philosophical society. 1952. Vol. 96. N 1). Единственным исключением служит работа Джозефа Спенглера "Аристотель об экономическом вменении и смежных вопросах", где утверждается, что "Аристотель не обращал внимания на то, как



Влияние, которое Аристотель оказал на хозяйство средневекового города через Фому Аквинского, было так же велико, как позже влияние Адама Смита и Давида Рикардо на мировую экономику XIX в. Можно, конечно, сказать, что затем, по мере становления рыночной системы и последовавшего за ним возникновения классических школ, экономическое учение Аристотеля стало забываться. Но суть дела не в этом. Наиболее прямолинейные среди современных экономистов, похоже, считают, что почти все, что он написал по вопросам, касающимся существования человека, носит отпечаток некоей губительной слабости. Из двух занимавших его широкомасштабных вопросов — природа экономики и вопросы торговли и справедливой цены — ни на один не был дан четкий ответ. Человек, как любое животное, представлялся ему по своей природе самодостаточным. И потому он не считал хозяйственную деятельность человека следствием безграничности человеческих желаний и нужд или, как говорят теперь, относительной редкости благ. Что же касается двух практических вопросов, то торговля, согласно Аристотелю, возникла из неестественного стремления делать деньги, которое было безграничным, в то время как цены должны соответствовать нормам справедливости (фактическая формула осталась, впрочем, туманной). Были также его замечания — яркие, хотя и не до конца последовательные — о деньгах и этот озадачивающий взрыв возмущения против взимания процентов. Этот скудный и фрагментарный итог приписывался в основном ненаучной склонности предпочитать должное сущему. Например, утверждение, что цены должны зависеть от относительного положения в обществе партнеров по обмену, воистину представлялось почти абсурдной точкой зрения.

Этот резко обозначенный разрыв с кругом идей, унаследованных от классической Греции, заслуживает большего внимания, чем он получал до сих пор. Уровень мыслителя и серьезность предмета должны заставить нас усомниться прежде, чем принять решение об окончательном вычеркивании из науки учения Аристотеля об экономике. Совершенно иная оценка взглядов Аристотеля будет дана в данной работе. Будет показано, что его подход к проблеме существования человека отличался кардинальностью, на которую не был способен ни один из последующих авторов — никто из них не проникал так глубоко в материальную организацию жизни человека. В результате он поставил во всей своей широте вопрос о месте, занимаемом экономикой в обществе.

Мы должны углубиться в прошлое для объяснения взглядов Аристотеля на то, что мы называем "экономикой", чтобы понять, что же заставило его отнести добывание денег посредством торговли и справедливую цену к числу главных вопросов политики. При этом мы согласны с тем, что не стоит ожидать пользы для экономической теории от Первой книги "Политики" и Пятой книги

---

происходит ценообразование на рынке" (Spengler J.J. Aristotle on economic imputation and related matters // Southern economics journal. 1955. Vol. XXI. April. P. 368, fn. 59).

"Никомаховой Этики". Конечная цель экономического анализа — разъяснить функционирование рыночного механизма, т.е. института, который еще не был знаком Аристотелю.

В основе нашего подхода лежит утверждение, что экономисты-историки совершенно неправильно определили место классической античности на шкале времени, ведущей к рыночной торговле. Несмотря на интенсивную торговую деятельность и достаточно развитые методы использования денег в целом история рыночной торговли в Греции во времена Аристотеля еще только начиналась. Истоки свойственных иногда Аристотелю нечеткости и неясности формулировок, тем более мнимой отдаленности философа от повседневной жизни, следует искать скорее в трудностях выражения того, что представляло собой совершенно новое явление, а вовсе не в том, что Аристотель недостаточно уяснил те моменты, которые составляли, якобы, повсеместную практику современной ему Греции, подпитывающейся к тому же тысячелетними традициями цивилизаций Востока.

Такой подход оставляет классическую Грецию, несмотря на то что некоторые из ее восточных областей продвигались уже к рыночным механизмам, все же на значительно более низком уровне Развития рынка, нежели тот, который ей позже приписывался. Таким образом, греки могли и не быть, как это заведомо предполагалось, теми, кто с запозданием подхватил методы коммерческой практики, развитой в восточных империях. Скорее они с запозданием вступили в цивилизованный, но безрыночный мир, и обстоятельства вынудили их стать первооткрывателями в развитии новых торговых методов, которые представляли собой самое большее лишь точку поворота в сторону рыночной торговли.

Все это не только не уменьшает, как это может показаться при поверхностном взгляде, значение идей Аристотеля по экономическим вопросам, но, напротив, значительно повышает их важность. Ибо, если наше "нерыночное" прочтение Месопотамской истории соответствует фактам, в чем мы более можем не сомневаться, то у нас есть все основания верить, что в произведениях Аристотеля мы находим правдивое описание очевидцем некоторых черт зарождающейся рыночной торговли при ее первом появлении на свет в истории цивилизации.

### **Анонимность экономики в раннем обществе**

Аристотель пытался теоретически овладеть элементами нового комплексного социального явления *in statu nascendi* (в стадии становления. — Прим. ред.).

Экономика, когда она впервые в форме коммерческой торговли и разницы цен (покупных и продажных) привлекла осознанное внимание философа, была уже обречена пройти сложный путь своего развития и полностью проявить себя почти двадцать веков спустя. Увидев зародыш,

Аристотель предугадал, как будет выглядеть полностью сформировавшаяся особь<sup>27</sup>.

Инструментом анализа, с помощью которого следует исследовать этот переход экономики от состояния безымянности к отдельному существованию, является противопоставление включенного (embedded) и выделившегося, или автономного (disembedded), положения экономики по отношению к обществу. Автономная экономика XIX столетия обособилась от остального общества и, прежде всего, от политической системы. В рыночной экономике производство и распределение материальных благ в принципе осуществляется посредством саморегулирующейся системы ценообразующих рынков. Эта система руководствуется своими законами, так называемыми законами спроса и предложения, и приводится в движение страхом перед голодом и надеждой на прибыль. Не кровные узы, не правовое принуждение, не религиозные обязательства, не верность вассала вассалу, не магия, а специфические экономические институты, такие, как система частного предпринимательства и наемного труда, заставляют отдельного человека участвовать в экономической жизни.

С таким положением дел мы, конечно, неплохо знакомы. В условиях рыночной системы существование человека обеспечивается институтами, которые приводятся в действие экономическими мотивами и направляются законами специфически экономического характера. Это позволяет представить себе всеобъемлющий механизм экономики работающим без сознательного вмешательства власти человека или государства; он не нуждается ни в каких других стимулах, кроме страха перед нищетой и стремления к законной прибыли, не требует никаких других юридических предпосылок, кроме защиты собственности и выполнения контракта. Если заданы распределение ресурсов, покупательная сила, а также индивидуальные шкалы предпочтений, результатом будет оптимальное удовлетворение потребностей для всех.

Таковы представления XIX в. о независимой экономической сфере в структуре общества. Она выделяется мотивационно, поскольку получает импульс от жажды получения денег. Она отделена институционально от политического и административного центра. Она становится автономной областью, которая функционирует по своим собственным законам. Здесь мы имеем крайний случай выделенности экономики из общества, начало которой было положено широким использованием денег в качестве средства обмена.

В силу своей природы процесс развития экономики от состояния включенности в общество к состоянию выделенности — это процесс постепенный. Тем не менее это различие фундаментально для понимания современного общества. Его социологическая основа была сначала сформулирована Гегелем в 1820-х гг. и развита Карлом Марксом в 1840-х гг.

---

<sup>27</sup> См.: Polanyi K. The great transformation. N.Y., 1944. P. 64.

Его эмпирическое открытие в исторических терминах было сделано сэром Генри С. Мейном в 1860-е гг. с помощью категорий *status* и *contractus*, заимствованных из римского частного права. Наконец, этот взгляд был переформулирован в 1920-е гг. Брониславом Малиновским в терминах экономической антропологии в более развернутом виде.

Сэр Генри С. Мейн<sup>28</sup> взялся доказать, что современное общество строится на *контракте* (*contractus*), в то время как древнее общество покоилось на *статусе* (*status*). Статус устанавливается рождением — положением человека в семье — и определяет права и обязанности конкретного человека. В основе *статуса* лежит родство и институт усыновления; его роль сохраняется при феодализме и с некоторыми оговорками — вплоть до эпохи гражданского равноправия, устанавливаемого в XIX в. Но уже в римском праве *статус* был постепенно заменен *контрактом*, т.е. правами и обязанностями, вытекающими из двусторонних договоренностей. Позже Мейн раскрыл универсальный характер организации общества на основе *статуса* (на примере деревенских сообществ в Индии).

В Германии Мейн нашел ученика в Ф. Тённисе<sup>29</sup>, концепция которого была отражена в названии его труда "Сообщество и общество" ("Gemeinschaft und Gesellschaft", 1888). "Сообщество" соответствовало *"статусу"*, "общество" - *"контракту"*. Макс Вебер частенько использовал слово *"Gesellschaft"* в смысле группы контрактного типа, а *"Gemeinschaft"* — в смысле группы статусного типа. Так что его собственный анализ места экономики в обществе был сформирован идеями Маркса, Мейна и Тённиса, хотя, порой, в нем также чувствуется влияние Мизеса.

Впрочем, эмоциональное отношение к *статусу* и *контракту* и соответственно *сообществу* и *обществу* у Мейна и у Тённиса было весьма различным. Для Мейна доконтрактный период в жизни человечества соответствовал темным векам родоплеменного строя. Внедрение *контракта* он воспринимал как освобождение индивида от уз *статуса*. Симпатии Тённиса были на стороне внутренней близости отношений, свойственной сообществу, в противовес безличному характеру организованного общества. *Сообщество* идеализировалось им как состояние, при котором жизни людей были вплетены в ткань общего опыта, в то время как *общество* для него мало отличалось от "полюса чистогана" (*cash nexus*), как Томас Карлейль<sup>30</sup> называл взаимоотношения лиц, связанных исключительно узами рынка. Политический идеал Тённиса предполагал восстановление *сообщества*, но не путем возвращения к стадии, предшествующей образованию *общества*, т.е. к авторитарности и патернализму, а путем продвижения к высшей форме

<sup>28</sup> Генри С. Мейн (1822—1888) — английский историк и антрополог, профессор права в Оксфордском и Кембриджском университетах. — Прим. ред.

<sup>29</sup> Фердинанд Тённис (1855—1936) — немецкий социолог, один из родоначальников профессиональной социологии в Германии. — Прим. ред.

<sup>30</sup> Томас Карлейль (1795—1881) — английский историк, философ, публицист. - Прим. ред.

*сообщества* постобщественной стадии (post-society), которая придет вслед за нашей нынешней цивилизацией. Он представлял это *сообщество* как кооперативную фазу человеческого существования, которая сохранила бы преимущества технического прогресса и индивидуальную свободу при одновременном восстановлении полноты жизни.

Трактовка эволюции человеческой цивилизации Гегелем и Марксом, Мейном и Тённисом была воспринята многими европейскими учеными как законченный конспект истории общества. В течение долгого времени направление, которое они начали разрабатывать, не получало дальнейшего развития. Мейн рассматривал эти вопросы преимущественно в контексте истории права, включая его корпоративные формы, как, например, в индийской деревне. Социология Тённиса возрождала очертания средневековой цивилизации. В отношении экономики эта антитеза стала применяться только после появления основополагающих трудов Малиновского о природе примитивного общества. Возникло понимание того, что *статус* (*Gemeinschaft*) доминирует там, где экономика включена в неэкономические институты, *контракт* (*Gesellschaft*) же — характерный признак экономики как мотивационно обособленной сферы общества.

Объяснение тому очевидно в терминах интеграции. *Контракт* — это правовой аспект обмена. Неудивительно поэтому, что общество, которое базируется на *контракте*, должно иметь отделенную институционально и выделяющуюся мотивационно экономическую сферу обмена, а именно — рынок. *Статус* в то же время соответствует более ранним условиям, которые в целом характеризуются взаимностью и перераспределением. Пока преобладают эти формы интеграции, нет нужды для возникновения отдельного понятия "экономика". Элементы экономики в этом случае включены в неэкономические институты, так что экономический процесс институционально оформляется посредством отношений родства, брака, возрастных групп, тайных обществ, тотемных ассоциаций и общественных торжеств. Термин "экономическая жизнь" не имеет здесь очевидного значения.

Такое положение дел, весьма странное для современного сознания, зачастую ярко демонстрируется в примитивных сообществах. Наблюдателю, порой, почти невозможно подобрать фрагменты экономического процесса и сложить их вместе. Переживания индивида не дают ему такого опыта, который он мог бы обозначить как "экономический". Он попросту не осознает какого-либо объединяющего интереса, связанного с обеспечением средств к существованию, который можно было бы как-то выделить. Однако отсутствие такого понимания вряд ли служит препятствием при выполнении им своих повседневных задач. Напротив, осознание наличия экономической сферы могло бы привести к снижению его способности спонтанно реагировать на нужды, связанные с обеспечением средств существования, коль скоро последние проходят преимущественно иными каналами, нежели экономические.

Все это зависит от того, как институционально устроена экономика. *Мотивы* индивидуального поведения — каждый со своим именем и ясно очерченной программой действий — возникают, как правило, из ситуаций, созданных факторами неэкономическо-семейного, политического или религиозного — порядка; то, что составляет хозяйство небольшой семьи, — это едва ли нечто большее, чем точка пересечения между различными видами деятельности, осуществляемыми более крупными родственными группами в различных местах проживания. Земля используется либо совместно в качестве выгона для скота, либо распределяется в своих многообразных функциях между членами различных групп. Труд — это чистая абстракция от необходимого содействия, которое оказывают различные группы помощников в установленных случаях. В результате весь процесс движется по проторенным колеям разных структур.

Соответственно в прежние эпохи формы добывания человеком средств к существованию привлекали значительно меньше его сознательного внимания, нежели многие другие стороны его организованного существования. В отличие от родства, магии или этикета с их исполненными значениями словами-символами экономика как таковая оставалась безымянной. Термина, обозначающего понятие экономики, как правило, не существовало. Соответственно, как можно судить, не существовало и самого этого понятия. Принадлежность к клану и тотему, половой и возрастной группе, идейное лидерство и церемониальные практики, обычаи и ритуалы были институционализированы посредством очень сложных систем символов, в то время как за экономикой не было закреплено никакого слова-знака, которое бы придавало смысл добыванию пищи, необходимой для выживания человека. Неслучайно до недавнего времени в языке даже цивилизованных народов не находилось терминов для обобщенного выражения того, что составляет организацию материальных условий жизни. Только двести лет назад эзотерическая секта французских мыслителей изобрела термин и назвала себя *экономистами*<sup>31</sup>. Это была заявка на открытие экономики.

Основная причина отсутствия понятия экономики связана с трудностью идентифицировать экономический процесс в условиях, когда он включен в неэкономические институты.

Конечно, незадействованным оказывается только понятие экономики, а не сама экономика. Природа и общество изобилуют процессами, обеспечивающими основы жизнедеятельности человека: со сменой времен года приходит время урожая, сопровождаемое периодами напряженного труда и отдыха; у торговли на дальние расстояния есть свой ритм подготовки и сборов, завершаемый торжествами по поводу возвращения купцов; изготавливаются и в конечном счете находят свое применение всевозможные артефакты этих видов

---

<sup>31</sup> Речь идет о школе, или, как их называли современники, секте физиократов.

деятельности, будь то каноэ или украшения; каждый день на неделе в семейных очагах готовится еда. Любое отдельное событие неизбежно несет в себе набор экономических элементов. И тем не менее единство и связь этих фактов не находят отражения в человеческом сознании. Ибо цепь взаимодействий между людьми и их естественным окружением наделена разнообразными смыслами, которые отнюдь не сводятся к экономической зависимости. На фоне других зависимостей, более ярких, более драматических или более эмоционально окрашенных, экономические процессы могут не складываться в осмысленное целое. Там, где эти другие силы институционально закреплены, понятие экономики скорее может запутать индивида, чем помочь ему сориентироваться. Антропология дает этому много примеров.

1. Если *место*, где человек живет, не является частью общего хозяйственного пространства, его жилище — домашнее хозяйство вместе с его материальным окружением — экономически малозначимо. Так и будет, как правило, когда события и действия, относящиеся к разным экономическим процессам, пересекаются в одном месте, в то время как события и действия, формирующие один и тот же процесс, распределены по многим местам, не связанным между собой.

Маргарет Мид описала, как говорящий на папуасском наречии арапеш из Новой Гвинеи представляет свое физическое окружение:

"Типичный мужчина-арапеш живет хотя бы часть времени на земле, которая ему не принадлежит (поскольку каждый мужчина живет в двух или более деревнях, в садовых и охотничьих домиках, а также там, где растут его саговые пальмы). Вокруг дома пасутся свиньи, которых кормит его жена, но которые принадлежат кому-то из ее или его родственников. Рядом с домом растут кокосовые пальмы и бетель, которые также принадлежат другим людям, и плоды этих деревьев он никогда не тронет без разрешения владельца или того, кому доверено этими плодами распоряжаться. Хотя бы часть времени он охотится в зарослях буша на территории, принадлежащей брату жены или двоюродному брату; когда же он охотится на своей территории, если таковая имеется, к нему присоединяются другие. Он заготавливает свое саго и в тех зарослях саго, которые ему не принадлежат, и в своих собственных. Что касается личной собственности в его доме, которая имеет хоть какую-то постоянную ценность, например крупные горшки, тщательно вырезанные тарелки, доброкачественные копья, то она заранее предназначена его сыновьям, даже если они только еще учатся ходить. Принадлежащие ему свиньи находятся далеко в других деревушках; его пальмовые деревья разбросаны на три мили в одну сторону и на две — в другую; его саговые заросли простираются еще дальше, а его садовые участки находятся там и сям, по большей части не на своей земле. Если над костром на палке висит мясо, то это либо мясо животного, убитого кем-то другим — братом, братом жены, сыном сестры и т.д., и дарованного ему, тогда он и его семья могут есть это мясо; либо это мясо животного,

которого он убил сам и которое он коптит, с тем чтобы отдать другим, поскольку есть то, что ты убил сам, будь это даже маленькая птичка — преступление, на которое, считает арапеш, может пойти только сумасшедший. Если номинально дом, в котором он находится, ему и принадлежит, то он должен быть построен — хотя бы частично — из столбов и планок от чужих домов, которые были разобраны или временно покинуты и из которых он позаимствовал строительный лес. Он не будет укорачивать балки так, чтобы они подошли к размеру его дому, если они слишком длинные, так как они могут понадобиться в дальнейшем для чьего-то еще дома, который имеет другую форму или размер... Вот как выглядит картина обычных экономических связей человека"<sup>32</sup>.

Сложность социальных отношений, регулирующих эти каждодневные действия, потрясает. Тем не менее только благодаря таким отношениям, ставшим ему знакомыми и обретшим для него конкретное содержание, арапеш способен найти свое место в экономической жизни, элементы которой, как мозаика, разбиты на множество различных социальных взаимоотношений неэкономического характера.

Таков пространственный аспект экономического процесса в обществе, где преобладают отношения взаимности.

2. Другая общая причина того, что в примитивном обществе экономика не проявляет себя как единое целое, — *отсутствие в нем количественного начала*. Тот, кто владеет десятью долларами, не называет, как правило, каждый доллар отдельным именем и воспринимает их скорее как взаимозаменяемые единицы, которые можно складывать и вычитать. Если нет этой возможности, то вряд ли появятся такие термины, как "фонд" или "баланс прибыли и убытков", да и само понятие экономики будет, пожалуй, лишено всякой практической ценности. Оно не поможет сделать поведение более дисциплинированным, труд — более упорным и организованным. Впрочем, никакой предрасположенностью к количественным измерениям экономический процесс сам по себе не обладает; тот факт, что средства к существованию подлежат счету — это не более чем результат определенного способа организации экономики. Экономика Тробрианских островов, например, организована как непрерывный поток обменов "ты — мне, я — тебе", причем нет никакой возможности установить баланс взаимных дарений или применить к ним понятие "фонд" или "запас". Взаимность требует адекватности откликов, а не математического равенства. Соответственно транзакции и решения не могут быть сгруппированы сколько-нибудь экономически точно, т.е. в соответствии с тем, как они влияют на удовлетворение материальных потребностей. Цифры, если они и есть, не соответствуют фактам. Сколь бы ни

---

<sup>32</sup> Cooperation and competition among primitive peoples / Ed. by M. Meade. N.Y.: L., 1937. P.31 (Карл Поланьи ссылается на исследования Маргарет Мид (1901-1978) — знаменитого американского этнографа. См.: Мид М. Культура и мир детства // Мид М. Избранные произведения. М.: Наука, 1988. Раздел IV этой книги «Горные арапешы» посвящен описанию племени, на которое ссылается К. Поланьи. — Прим. пер.)



велико было экономическое значение акта, оценить его относительную важность оказывается невозможным.

Малиновский перечислил разновидности взаимообменов, начиная с бесплатных даров, с одной стороны, до чисто коммерческого бартера — с другой<sup>33</sup>. Его классификация "даров, платежей, сделок" включала семь категорий, которые он соотносил с восемью социологическими типами отношений, лежащими в основе каждого из таких действий. Результаты его анализа были весьма показательными:

а) категория "бесплатные дары" касалась исключений, поскольку благотворительность была ненужной и не поощрялась, а понятие дара всегда ассоциировалось с идеей адекватного ответного дара (при этом, конечно, не имелась в виду эквивалентность). Даже дары, которые фактически были бесплатными, представлялись в качестве ответных даров, причитающихся за какую-либо фиктивную услугу, оказанную дарителю. Малиновский обнаружил, что "туземцы несомненно не думают, что все бесплатные дары имеют между собой что-то общее". Там, где отсутствует понятие "чистый убыток", оперировать понятием баланса по некоему единому фонду, из которого что-то отдается и в который что-то поступает, не имеет смысла;

б) в той группе трансакций, где ожидается, что дар будет возмещен в экономически эквивалентном размере, мы встречаемся с другим обескураживающим фактом. По нашим понятиям, речь идет о категории, которая должна быть практически неотличима от торговли. Но это совсем не так. Иногда партнеры дарят друг другу одни и те же предметы, лишая тем самым сделку какой-либо мыслимой экономической целесообразности или значения! Простой факт возвращения, хотя и кружным путем, свиньи ее дарителю, показывает, что обмен эквивалентов — это скорее средство защиты против проникновения утилитарных ценностей, чем шаг в направлении экономической рациональности. Единственная цель обмена — сблизить отношения путем укрепления уз взаимности;

в) взаимовыгодный (утилитарный) бартер (*gimwali*) отличается от любого другого типа взаимного обмена дарами. Если при церемониальном обмене рыбы на ямс (*wasi*) стороны придерживаются скорее принципа адекватности, так что при небогатом улове или плохом урожае дар потерпевшей стороны уменьшается, то в случае бартерного обмена рыбы на ямс возникает хотя бы подобие торга по поводу условий обмена. Кроме того, для таких отношений характерно отсутствие особых партнерских отношений между участниками сделок, а также то, что подобный бартер допускается только применительно к вновь изготовленным предметам, ибо тем, что были в употреблении, может придаваться особая личностная ценность;

---

<sup>33</sup> Malinowski B. *Argonauts of the western pacific*. N.Y., 1922. Ch.VI. (Бронислав Малиновский (1884-1942) — английский этнограф польского происхождения, один из лидеров функциональной школы в антропологии. Подробнее см.: Малиновский Б. Научная теория культуры. М.: ОГИ, 1999. — Прим. пер.)

г) в рамках социально определенных отношений многих типов обмен обычно бывает неравным для каждого типа отношений - по-своему. Присвоение продуктов и услуг зачастую происходит посредством таких институтов, которые делают некоторые сделки необратимыми, а многие товары — не подлежащими обмену.

Таким образом, использование количественных измерений едва ли можно ожидать в той обширной области обеспечения, которая проходит под рубрикой "дары, платежи и сделки".

3. Другое знакомое понятие, неприменимое в условиях примитивных обществ, — это понятие *собственности* как права распоряжаться определенными объектами. Соответственно неосуществим прямой учет объектов владения. Налицо ситуация с многообразием прав разных лиц в отношении одного и того же предмета. В результате такой фрагментации единство предмета с точки зрения собственности разрушается. Изменения в правах собственности, как правило, распространяются не на объект целиком, например на участок земли, а только на отдельные способы пользования им, что лишает смысла понятие собственности в отношении объекта в целом.

4. Собственно *экономические сделки* едва ли возникают в сообществах, организованных по принципу родства. В ранние эпохи сделки представляют собой общественные акты, относящиеся к статусу людей и ряда самодвижущихся (*self-propelling*) вещей: невесты, жены, сына, раба, быка, лодки. В условиях оседлости изменения в статусе участка земли также удостоверялись публично.

Такие статусные сделки, естественно, влекут за собой важные экономические последствия. Ухаживание, помолвка, свадьба, усыновление и совершеннолетие сопровождаются перемещением благ, одних сразу, других — в отдаленной перспективе. Как бы ни была велика экономическая роль таких сделок, она уступала их значимости в установлении социального положения человека в обществе.

Как же в таком случае сделки в отношении благ в конечном счете отделяются от типичных родственных сделок в отношении лиц?

Пока отчуждению подлежали только некоторые статусные товары, такие, как земля, крупный рогатый скот, рабы, нужды в отдельных экономических сделках не было, поскольку передача таких благ сопровождала изменения в статусе, в то время как передача благ вне связи с такими изменениями не получила бы одобрения коллектива. Кстати, если судьба вещи неотделимо связана с судьбой ее владельца, то ее экономическая оценка весьма затруднительна.

Отдельные сделки совершались в древние времена только в отношении двух наиболее важных видов благ, а именно — земли и труда. Таким образом, первыми объектами ограниченных сделок были именно те "блага", которые в число свободно отчуждаемых благ вошли в последнюю очередь. Сделки были

ограниченными, поскольку земля и труд в течение долгого времени оставались частью социальной ткани и не могли быть произвольно мобилизованы без ее разрушения. Ни землю, ни свободного гражданина нельзя было продать прямо и открыто. Их передача была временной и условной. Без неограниченной передачи собственности отчуждения не происходило. Примером могут служить экономические сделки в отношении земли и труда, совершавшиеся в феодально-родовой Аррафе на Тигре в XIV в. Собственность как на землю, так и на людей принадлежала у Нузи коллективам — кланам, семьям, деревням. Передавалось только право пользования. Насколько исключительным событием во время господства родового строя была передача собственности на землю, можно видеть из драматического эпизода (в Библии), когда Авраам покупает семейный склеп у Хиттитов.

Особенно отметим тот факт, что передача одного только права пользования придавала сделке гораздо более "экономический" характер, чем бы это было в случае передачи собственности в целом. При обмене собственностью большой вес могут иметь факторы престижа или иные эмоциональные факторы; при отчуждении пользования превалирует утилитарный элемент. В современных терминах: процент как цену пользования в единицу времени можно назвать одной из самых ранних институционально закрепленных экономических величин.

В конечном счете, тонкий экономический слой может "отколоться" от статусной сделки, относящейся к отдельному лицу. И тогда экономический элемент может переходить из рук в руки самостоятельно, а сделка — камуфлироваться под статусную, будучи таковой лишь фиктивно. Например, при запрете продавать землю не членам клана остаточные права клана на возврат земли могут быть нейтрализованы правовыми способами. Одним из таких способов было фиктивное усыновление покупателя или, как вариант, фиктивное согласие членов клана на продажу.

Другая линия развития в сторону обособления экономических сделок, проходила, как мы это видели, через передачу "только права пользования", при явном сохранении таким образом остаточных прав собственности клана или семьи. Этой же цели служил взаимный обмен "правами пользования" разными предметами, при котором сами предметы служили залогом.

Классическая афинская форма залога (*prasis epi lysei*) была, вероятно, именно такой передачей одного лишь права пользования, но при этом должник оставался на участке (*in situ*) исключительно под обязательство передавать кредитору в качестве процента часть урожая. Права кредитора охранялись путем установки пограничного камня, на котором было написано его имя и сумма долга, при этом, однако, не упоминались ни дата платежа, ни процент. Если такое толкование аттического *horos* верно, то это значит, что участок земли закладывался на дружеской основе на неопределенный срок против некоторой доли урожая. Неисполнение обязательства с последующим

наложением ареста на имущество в обеспечение долга происходило крайне редко, а именно — при конфискации земель должника или крахе всей его семьи.

Почти в каждом случае отдельная передача права пользования служит цели укрепления семейных и клановых уз с их социальными религиозными и политическими связями. Таким образом, экономическая роль права пользования оказывается совместимой с дружественной взаимностью таких связей. Это позволяет сохранять контроль со стороны коллектива над начинаниями его отдельных членов. Так или иначе, но экономический фактор едва ли мог претендовать на значительную роль в этих сделках.

Услуги, а не блага, составляют богатство во многих архаичных обществах. Они выполняются рабами, слугами и вассалами. Но сделать человека расположенным к службе в силу его статуса — это задача не экономической, а политической власти. С увеличением материальных составных частей богатства в противовес нематериальным политический метод контроля отстывает, освобождая дорогу так называемому экономическому контролю. Крестьянин Гесиод говорил о бережливости и обработке земли за века до того, как философы-аристократы Платон и Аристотель узнали о какой-либо иной социальной дисциплине, помимо политики. Спустя два тысячелетия в Западной Европе новый средний класс создал богатство, состоящее из товаров, и использовал "экономические аргументы" против своих феодальных хозяев, а еще век спустя их унаследовал рабочий класс промышленного века, сделав орудием своей собственной эмансипации. Аристократия сохраняла монополию на власть и смотрела сверху вниз на производство товаров. Таким образом, до тех пор пока зависимая рабочая сила является основным элементом богатства, экономика остается в тени.

6. В философии Аристотеля *три дарами судьбы* были:

- почет и престиж;
- безопасность жизни и сохранность тела;
- богатство.

Первое включает в себя привилегии и почтение, ранг и высокое положение в общественной иерархии; второе обеспечивает безопасность от открытых и тайных врагов, предательства и восстаний, бунтов рабов, насилия со стороны сильных и даже защиту от руки закона; третье, богатство — это благодать владения, в основном наследством или известным сокровищем. Конечно, полезные блага, продовольствие и материалы, как правило, в достатке у тех, кому причитается почет и безопасность, но слава затмевает богатство. Бедность, вместе с тем, сопутствует низкому статусу: приходится зарабатывать на жизнь, зачастую подчиняясь другим людям. Чем меньше ограничен произвол тех, кто приказывает, тем унижительнее условия. Не столько сам по себе ручной труд — об этом свидетельствует неизменно уважаемый статус крестьянина, — сколько зависимость от личного каприза и приказа другого человека вызывают презрение к тому, кто служит. И снова простой экономический факт более низкого дохода остается малозаметным.

Высшие жизненные блага, или *agatha* — это самые желанные и одновременно самые редкие блага. Воистину, это удивительный контекст, для того чтобы натолкнуться на такое свойство благ, которое современная теория стала рассматривать как критерий их "экономического" характера, т.е. на их редкость. Ибо проницательный ум при рассмотрении жизненных благ должен быть поражен тем, что источник их "редкости" совершенно не тот, на который нас ориентировал бы экономист, для которого редкость отражает либо скудость природы, либо бремя труда, необходимого для производства блага. Самый высокий почет и редчайшие отличия не бывают частыми совсем не поэтому. Причина их редкости очевидна: на вершине пирамиды нет лишнего места. *Agatha* не может быть много по самой природе соответствующих благ — будь то высокий ранг, неповторимость или статус сокровища; они не были бы таковыми, окажись доступными многим. Вот почему в древнем обществе понятие редкости не имеет "экономического оттенка", даже если порой количество полезных благ и в самом деле ограничено. Но редчайшие блага относятся к иному ряду. Их редкость проистекает из неэкономического порядка вещей.

Телесная *самодостаточность* человеческих существ — этот постулат повседневной жизни, обеспечивается тогда, когда "предметы первой необходимости" доступны физически. Речь идет о тех предметах, которые поддерживают жизнь и могут храниться. Зерно, вино и масло — все это охватывается понятием *chremata*; сюда же вносятся шерсть и определенные металлы. Запаса этих благ должно хватать для граждан и членов их семей во времена голода и войны. Количество благ, в котором "нуждаются" семья или город, — это объективное требование.

Домашнее хозяйство — самая малая, а полис — самая большая единица потребления: в обоих случаях то, что "необходимо", устанавливается стандартами сообщества. Отсюда представление о том, что количество благ первой необходимости естественным образом ограничено. По смыслу это близко к понятию "пайка". Поскольку отношения эквивалентности в силу обычая или по закону устанавливались только для тех жизненных средств, которые фактически служили единицей при платежах или выплате зарплат, понятие "необходимое количество" было связано с этими основными продуктами. Отсюда ясно, что представление о неограниченности человеческих желаний и нужд, логически соответствующее понятию редкости, было совершенно чуждым для этого подхода.

Вот некоторые из главных причин, которые в течение столь долгого времени стояли на пути рождения экономического поля интересов. Даже в глазах профессионального мыслителя тот факт, что человек должен есть, не выглядел достойным анализа.

### **Исследования Аристотеля**

Как ни парадоксально, но последнее слово о природе экономической жизни надлежало высказать мыслителю, который едва успел увидеть ее зарождение.

Впрочем, Аристотель, живший на рубеже экономических эпох, находился в выгодной позиции, чтобы осознать значимость вопроса.

Это кстати, может разъяснить, почему в наши дни, когда изменение места экономики в обществе сравнимо по масштабу только с гениями времен появления рыночной торговли, прозрения Аристотеля относительно связи экономики и общества можно оценить в полной мере.

У нас есть все основания искать в его трудах куда более важные формулировки по экономическим вопросам, чем те, которые признавались за ним прежде. На самом деле идеи, разбросанные по "Этике" и "Политике", несут в себе монументальное единство мысли.

Всякий раз, когда Аристотель касался вопроса об экономике, он стремился рассматривать ее во взаимосвязи с обществом как единым целым. В его поле зрения находилось сообщество как таковое, существующее на разных уровнях внутри всех действующих групп людей. Таким образом, в современных терминах подход Аристотеля мы бы назвали социологическим. Чтобы очертить рамки исследования, ему нужно было соотнести все вопросы происхождения и функционирования институтов с целостностью (тотальностью) общества. Сообщество, самодостаточность и справедливость — вот понятия, которые находились в центре внимания. Группа как функционирующее целое (*going concern*) формирует сообщество (*koinonid*), члены которого связаны узами доброй воли (*philia*). Будь это "ойкос" или "полис", существует вид *philia*, специфический для данного сообщества, вне которого группа не могла бы сохраниться. *Philia* выражает себя в поведении, основанном на взаимности (*anti-peponthos*)<sup>34</sup>, т.е. готовности по очереди принимать на себя бремя и делить его между собой. Все, что нужно для того, чтобы продолжать и поддерживать сообщество, включая его самодостаточность (*autarkeia*), является "естественным" и внутренне оправданным. Можно сказать, что автаркия — это способность существовать вне зависимости от ресурсов извне. Справедливость — в противовес нашим современным взглядам — предполагает неравенство положения членов сообщества. Все, что обеспечивает справедливость, будь то при распределении жизненных благ или разрешении конфликтов, и регулировании взаимных услуг, — есть благо, если это требуется устойчивого существования группы. Так что нормативность здесь неотделима от реальности.

Эти общие контуры Аристотелевой системы должны позволить нам очертить его взгляды на торговлю и цены. Внешняя торговля естественна, когда она служит выживанию сообщества за счет поддержания его самодостаточности. Необходимость в этом возникает, как только разрастающаяся семья делается слишком многочисленной и ее члены вынуждены селиться отдельно друг от друга. Их самодостаточность оказалась

---

<sup>34</sup> Аристотель. Никомахова этика. Фрагмент 11326 21, 35 // Аристотель. Сочинения. В 4 т. Т. 4. М.: Мысль, 1984

бы после этого во всех отношениях ослабленной, если бы не готовность поделиться (*metadosis*) тем, что имеется в избытке. Условия, на которых разделяемые услуги (или блага) обмениваются, определяются требованиями *philia*, т.е. интересами поддержания духа доброй воли среди членов. Ибо без этого само сообщество прекратит свое существование. Соответственно и справедливая цена выводится из требований *philia*, как они выражены в принципе взаимности, составляющем сущность всякого человеческого сообщества.

Из этих же принципов проистекает и его критика коммерческой торговли, а также высказывания в пользу установления обменных пропорций, или справедливой цены. Торговля, как мы это видели, является "естественной", пока она требуется для самообеспечения. Цены установлены справедливо, если они соответствуют положению участников сообщества, укрепляя тем самым добрую волю, на которой сообщество покоится. Обмен благами — это обмен услугами; это опять-таки проявление принципа самообеспечения, который реализуется путем взаимообмена по справедливым ценам. При таком обмене выигрыша нет: блага имеют свои собственные Цены, установленные заранее. Если же в виде исключения на рыночной площади должна существовать и прибыльная розничная торговля ради удобства распределения товаров, то пусть этим занимаются не граждане. Теория Аристотеля о торговле и цене была ни чем иным, как простым следствием его общей концепции человеческого сообщества.

Сообщество, самодостаточность и справедливость — эти три базовых принципа его социологии служили ему точками отсчета в размышлениях по всем экономическим проблемам, будь то природа экономики или практические вопросы.

### **Социологическая направленность**

При рассмотрении природы экономики отправная точка, как и всегда у Аристотеля, — эмпирическая. При этом осмысление даже наиболее очевидных фактов глубоко и оригинально.

В стихах Солона провозглашалось, что человеческая жажда богатства не знает границ. Нет, это не так, отвечает Аристотель. Богатство в своей истине — это вещи, необходимые для поддержания жизни и надежно сохраняемые под контролем сообщества, нужды которого они и обеспечивают. Человеческие потребности, идет ли речь о домашнем хозяйстве или городе, не безграничны; природа не знает нехватки средств пропитания. Мысль, для современного уха звучащая довольно странно, проводится неумолимо и тщательно. Каждый логический шаг четко соотносится с определенным институтом. Аргументация следует социологической логике, избегая психологии.

Отрицание постулата редкости (если пользоваться современным языком) основывается на условиях животного мира, а оттуда распространяется на условия жизни человека. Разве животные с момента рождения не находят себе

пропитание в окружающей их среде обитания? А люди — разве они не находят источник пропитания в молоке матери и в конечном счете в своей естественной среде обитания, будь они охотниками, скотоводами или земледельцами? Поскольку для Аристотеля рабство является "естественным", он может, не впадая в противоречие, описывать набеги с целью захвата рабов как охоту на особого рода дичь и затем представлять отдых граждан-рабовладельцев как дар природной среды. Во всяком случае никакая иная потребность, кроме потребности в пропитании в расчет не берется и уж, конечно, не одобряется. Поэтому, если редкость возникает "со стороны спроса", как мы бы выразились, то Аристотель приписывает это неверному представлению о хорошей жизни, связывающему ее со стремлением к изобилию материальных благ и наслаждений. То, что составляет содержание хорошей жизни - приподнятая атмосфера непрерывного театрального действия, участие в судебных заседаниях, поочередное занятие общественных должностей, сбор голосов и проведение предвыборных кампаний, большие празднества, даже упоение битвой и морским сражением, — все это нельзя накапливать, этим нельзя обладать в прямом смысле слова. Действительно, хорошая жизнь предполагает, "как это общепризнанно", что гражданин имеет свободное время, чтобы посвятить себя службе на благо своего *полиса*. Здесь снова наличие рабства служило одной из предпосылок; другой и гораздо более действенной предпосылкой было то, что всем гражданам выплачивалось вознаграждение за выполнение общественных обязанностей к тому же в сочетании с недопущением ремесленников в ряды граждан — мерой, которую сам Аристотель, по-видимому, поддерживал.

Есть еще одна причина, по которой проблема редкости у Аристотеля не возникает. Экономика, судя по корню этого слова, — нечто, относящееся к домашнему хозяйству, или *ойкосу*. Это непосредственно отношения лиц, которые составляют естественный институт домашнего хозяйства. Не владения, а родители, потомство и рабы — вот, кто его образует. Технику садоводства, животноводства и все прочие способы производства Аристотель исключал из сферы экономики. Акцент — полностью институциональный и лишь до некоторой степени экологический, обусловил вывод технологии в подчиненную сферу полезных знаний. Понятие экономики Аристотеля близко подводит к тому, чтобы мы могли определить ее как институционализированный процесс, посредством которого обеспечивается материальное существование. Не претендуя на дословность, можно сказать, что ошибочную концепцию неограниченных человеческих желаний и потребностей, или всеобщей редкости благ Аристотель относит на счет двух обстоятельств: во-первых, приобретения продуктов питания посредством коммерческих торговцев, что вводит деньги (*money-making*) в процесс поиска средств к существованию; во-вторых, ошибочного представления о хорошей жизни как об утилитарном накоплении физических удовольствий. При надлежащих институтах в области торговли и правильном понимании хорошей жизни Аристотель не видел места для фактора редкости в



хозяйстве человека. Свой вывод он не забыл увязать и с существованием таких институтов, как рабство, детоубийство, а также не рассчитанный на комфорт образ жизни. Без этой эмпирической ссылки его отрицание редкости могло бы быть таким же догматическим и уязвимым по отношению к фактам, как постулат редкости в наши дни. Но у него человеческие потребности неизменно предполагали институты и обычаи.

Приверженность Аристотеля субстантивистскому пониманию экономики была основой всей его аргументации. Почему вообще он должен был исследовать экономику? И почему он должен был пустить в ход целый набор аргументов против общепринятого представления о том, что значимость этой неясно понимаемой сферы обусловлена соблазном богатства, неизменно притягательным для всякого человеческого духа? Для чего он развивал теорию, объясняющую происхождение семьи и государства и имевшую единственную цель — продемонстрировать, что желания и потребности человека не являются неограниченными и что полезные вещи не являются редкими по своей сути? Каковы были мотивы для отстаивания этой изначально парадоксальной точки зрения, которая к тому же должна была казаться слишком умозрительной в контексте его явно выраженной склонности к эмпирическому знанию?

Объяснение очевидно. Две политические проблемы — торговля и цена — требовали ответа. Без увязки вопросов торговли и ценообразования с требованиями выживания и самодостаточности сообщества не существовало разумного способа для оценки обоих этих явлений, будь то в теории или на практике. Если такая связь выявлялась, то ответ становился простым: во-первых, торговля, которая способствовала восстановлению самообеспеченности, быть в согласии с природой"; торговля, которая не служила этому, "противоречила природе". Во-вторых, цены должны быть такими, чтобы они могли укреплять узы сообщества: в противном случае обмен не сможет поддерживаться на постоянной основе и сообщество прекратит свое существование. Связующим звеном в обоих случаях служила самообеспеченность общества. Таким образом, экономика имела дело с предметами первой необходимости — зерном, маслом, вином и т.д., на которых зиждилась жизнь общества. Вывод был строгим и исключал возможность других выводов. Или экономика — это то, что касается материальных вещей, субстанции, поддерживающей жизнь человеческих существ, или, в противном случае, не существует эмпирически данной рациональной связи между такими вопросами, как торговля и цены, с одной стороны, и постулат о самообеспеченности сообщества — с другой. Поэтому логическая необходимость настаивать на субстантивистском понимании экономики для Аристотеля очевидна.

Отсюда эта поразительная атака на поэму Солона во вступлении к исследованию экономики.

## Естественная торговля и справедливая цена

Коммерческая торговля, или, в наших терминах, рыночная торговля, выросла в сложившихся тогда обстоятельствах в очень злободневный вопрос. Это было нечто новое, то, что вызывало беспокойство: его не с чем было сопоставить, оно не находило объяснения и к получало адекватной оценки. Теперь деньги зарабатывались почтенными гражданами посредством простой купли и продажи. Ранее такое было неизвестно или, вернее, наблюдалось лишь среди лиц низшего класса, известного как барышники (как правило, метеки), которые перебивались мелкой торговлей продовольственными товарами на рыночной площади. Свою прибыль они получали, покупая по одной цене и продавая по другой. Теперь эта практика на глазах распространилась и на граждан, занимающих достойное положение, причем они стали получать большие деньги способом, который ранее считался неприличным.

Как следовало классифицировать само это явление? Какое объяснение следовало дать прибыли, систематически получаемой таким образом? И как следовало оценить такую деятельность?

Появление институтов рынка само по себе — вопрос сложный и запутанный. Трудно с точностью выявить их зарождение и еще труднее проследить стадии, которые прошла торговля от ранних форм до рыночной торговли.

Анализ Аристотеля попал в самую точку. Называя коммерческую торговлю *kapelike* — этому еще не было дано названия, — он намекал, что в этом явлении нет ничего нового, за исключением масштабов, которые оно приняло. Это было барышничеством на широкую ногу. Деньги делали "сами себя" (*ap' allelori*) за счет добавок к цене, так часто встречаемых на рыночной площади.

Мысль Аристотеля, хотя и не давала адекватного представления о взаимных добавках к ценам, но отразила важнейший переходный этап в истории экономики, тот узловый пункт, начиная с которого институт рынка вышел на орбиту торговли.

Одним из первых городских рынков, если не самым первым, была афинская *агора*. Ничто не указывает на то, что она появилась одновременно с основанием города. Первая достоверная запись об агоре относится к V в. до н.э., когда она уже определенно возникла, но еще вызывала споры. На протяжении всей ее ранней истории использование мелкой монеты и розничная торговля продовольствием шли рука об руку. Их зарождение в Афинах следует поэтому соотносить с чеканкой оболон где-то в начале VI в. до н.э. На территории Азии эти явления могли иметь предшественников в Сардах, столице Лидии — по всем данным городе истинно греческого типа. Здесь также появляются следы мелкой разменной монеты, особенно если мы отнесем сюда, как это и следует сделать, использование золотой пыли. По этому вопросу Геродот оставляет мало сомнений. Легенда о Мидасе констатирует наличие во Фригии огромного количества речного золота

около 715 г. до н.э., тогда как в Сардах через самую рыночную площадь протекал золотоносный ручей Пактолус. На родине Геродота, в Галикарнасе, стоял огромный памятник Алиатту, стоимость которого во многом была оплачена взносами тех, кто торговал любовью лидийских девушек; тогда же Гиг, основатель династии Мермнадов, судя по всему, выступил инициатором чеканки электрона<sup>35</sup>. Сын Алиатта Крез украсил Дельфы роскошью своих массивных золотых даров. В Малой Азии остались неизвестными бусы или раковины, которые могли бы использоваться в качестве материала для денег; в этой связи упоминание о золотом песке является решающим. Велика вероятность, что эти две лидийские инновации — чеканка монет и розничная продажа продуктов питания — были внедрены в Афинах одновременно. Тем не менее они ни в коем случае не были еще неотделимыми друг от друга. Эгина<sup>36</sup>, которая опередила Афины в области чеканки, использовала монеты, возможно, только во внешней торговле. Так же могло обстоять дело и с лидийскими монетами, при том что на рынке продовольствия и в любовных сделках использовался золотой песок. До сих пор рыночная площадь в городе Бида, столице племени Нуле в Нигерии, как говорят, превращается после полуночи в торжище услуг телесного общения, где золотой песок циркулирует в роли денег. Впрочем, в Лидии наличие золотого песка могло дать импульс и розничной торговле продовольствием. Аттика последовала этому примеру, заменив, однако, крошки золота частицами оболочек серебра.

В целом монеты распространялись быстрее, чем рынки. В то время, когда торговля была уже известна повсюду и использование денег как мерила стало повсеместным, число рынков было небольшим и они оставались весьма удаленными друг от друга.

К концу IV в. Афины славились своей агорой, где каждый мог дешево купить еду. Чеканка монеты распространялась со скоростью лесного пожара, однако за пределами Афин рыночная торговля была не особенно популярна. Во время Пелопоннесской войны флотилии торговцев сопровождали военный флот, поскольку войска только в редких случаях могли рассчитывать на снабжение с местных рынков. Даже в начале IV в. в районе Ионических островов не было постоянных продовольственных рынков. Главным фактором развития рынков были в то время греческие армии, особенно наемные войска, которые тогда стали все чаще использоваться как род бизнеса. Традиционная армия, состоявшая из тяжеловооруженных, с собственной экипировкой пехотинцев (гоплитов), использовалась только для коротких кампаний, на которые хватало мешка ячменных лепешек, приносимых из дома. Ближе к V в. появились регулярные экспедиционные войска, кадровый состав которых формировался из граждан Спарты или Афин, а основная масса нанималась за границей. Применение таких сил, особенно если предполагалось, что им

---

<sup>35</sup> Электрон — природный сплав золота и серебра. — Прим. ред.

<sup>36</sup> Эгина — остров и одноименный город к юго-востоку от Пирея, важный торговый центр. Экономический и культурный расцвет относится к VI—V вв. до н.э. — Прим. ред.

предстоит пересекать дружественную территорию, вызывало проблемы со снабжением, которые любили комментировать ученые генералы.

Трактаты Ксенофонта дают много примеров, в которых рынку стала предписываться роль, фактическая и идеальная, в новой военной стратегии. Рынок продовольствия, за счет которого войска могли снабжать себя, используя карманные деньги, выдаваемые им военачальником (в том случае, если реквизиции у местного населения были невозможными), был частью более широкого плана. Он включал продажу награбленного добра, особенно рабов и крупного рогатого скота, а также обеспечение армии со стороны торговцев, которые следовали за ней в надежде заработать. Все это порождало множество рыночных проблем. Обращаясь к каждой, мы получаем свидетельства об организационной и финансовой деятельности, инициированной царями, генералами или правительствами, ответственными за военные дела. Что касается самой кампании, то она зачастую была не чем иным, как организованным походом за добычей, а то и вовсе сводилась к сдаче внаем на службу другому правительству целой армии в расчете на выгоду для своей страны, которая и финансировала это предприятие из коммерческих интересов. Военная эффективность была, конечно, самым главным требованием. Продажа военной экспедицией захваченной добычи, даже если она вызывалась соображениями военной тактики, была таким же элементом эффективности, как и регулярное снабжение войск, но позволяла избегать, насколько это было возможно, недовольства со стороны дружественных нейтральных государств. Предприимчивые генералы использовали соответствующие ситуации методы стимулирования деятельности местных рынков. Они финансировали торговцев, с тем чтобы те обслуживали войска, привлекая местных ремесленников на импровизированные рынки вооружения. Они поощряли снабжение рынка и рыночные услуги всеми имеющимися в их распоряжении средствами, какой бы неопытной и нерешительной ни была, порой, местная инициатива. Так что рассчитывать на стихийное зарождение духа предпринимательства у местных жителей особо не приходилось. Спартанское правительство направляло гражданскую комиссию "продавцов добычи" вместе с царем, который командовал армией на поле сражения. В их задачу входила аукционная распродажа пленных рабов и захваченного скота прямо на месте. Царь Агесилай заботился о том, чтобы рынки были "подготовлены", "устроены" и "предоставлены в распоряжение" его войск союзными городами по всему намечаемому маршруту следования. В "Киропедии" Ксенофонт описал, как любой торговец, который хотел сопровождать армию и нуждался в деньгах для оборота, мог бы обратиться к командующему и после представления рекомендаций о своей надежности получить деньги из фонда, служащего для этой цели<sup>37</sup>. Примерно в то же время афинский генерал Тимофей, озабоченный

---

<sup>37</sup> Ксенофонт. Киропедия. VI ii 38 f.

финансовыми проблемами торговцев, в том же духе, как указано в воспитательном трактате Ксенофонта действовал на практике. Во время Олинфской войны (364 г. до н.э.), после того как он стал платить своим солдатам медью вместо серебра, ему удалось убедить торговцев принимать ее от солдат по той же стоимости, твердо пообещав, что медь будет приниматься на тех же условиях при закупках добычи, а все, что останется у торговцев после этих закупок, будет возмещено в серебре<sup>38</sup>. Эти примеры призваны показать, как мало тогда можно было полагаться на местные рынки и в качестве источника снабжения армии, и в качестве канала сбыта награбленного, если только такие рынки не поощрялись самими военными.

Так что местные рынки во времена Аристотеля пребывали еще в нежном возрасте. Они создавались по случаю или для какой-либо определенной цели, к тому же не без учета политической целесообразности. Причем местный продовольственный рынок еще никоим образом не стал элементом дальней торговли. Правилom было раздельное существование (внешней) торговли и рынка.

Институт, которому в конечном счете надлежало связать их вместе — ценообразующий механизм спроса и предложения — был неизвестен Аристотелю. Конечно, именно этот механизм положил начало тем коммерческим практикам, которые стали проявляться в торговле. Традиционно (внешняя) торговля не несла на себе и следа коммерции. Будучи по своему происхождению полувоенным занятием, она никогда не отрывалась от властных структур, в стороне от которых при архаических условиях могла существовать только очень мелкая торговля. Выигрышем служили награбленная добыча и дары (добровольные или полученные шантажом), общественные почести и награды, золотая корона и земельный надел от князя или города, приобретенное оружие и предметы роскоши — как в легенде о награде Одиссея. Все это не имело никакого отношения к местному продовольственному рынку *полиса*. Финикийский *emporos*<sup>39</sup> выставлял свои сокровища и безделушки во дворце язя или в зале господского дома, в то время как его люди должны были каждый год обустроиваться на чужой земле, чтобы выращивать собственные продукты. Позже формы торговли вошли в свои административные колеи, сглаживаемые любезностью чиновников торгового порта. Цены определялись в основном обычаем или договором. Торговец, если ему не причиталась компенсация в виде комиссионных, получал свою "прибыль" из выручки от импорта, что и составляло цель всего предприятия.

Договорные цены были предметом долгого дипломатического торга. С момента заключения договора торг прекращался, так как это означало установление фиксированной цены, по которой торговля и осуществлялась. Поскольку без договора торговля не велась, то его наличие не оставляло поля

---

<sup>38</sup> Pseudo-Aristotle. *Oeconomia*. II 23 a.

<sup>39</sup> Купец. — Прим. ред.

действия рынку. Торговля и рынки имели не только разные локализацию в пространстве, статус и персонал, они отличались также целями, нравами и организацией.

Мы еще не можем сказать определенно, когда и в какой форме торг из-за цены и прибыль от разницы в ценах вошли в практику торговли, как это подразумевается у Аристотеля. Даже при отсутствии международных рынков заморская торговля приносила нормальный доход. Однако не может быть сомнения, что острый взгляд теоретика уловил связь между мелкими уловками розничного торговца агоры и теми способами получения торговой прибыли, о которых стали столько говорить в его время. Но механизм, определивший их родство — ценообразование на основе игры спроса и предложения, ускользнул от Аристотеля. Распределение продуктов питания через рынок давало пока очень мало простора для действия этого механизма, тогда как дальняя торговля направлялась не индивидуальной конкуренцией, а институциональными факторами. Ни местные рынки, ни дальняя торговля не отличались колебаниями в ценах. В международной торговле действие ценообразующего механизма спроса и предложения стало заметным не ранее III в. до н.э. Сначала это произошло с зерном, а позже затронуло рабов в открытом порту Делос<sup>40</sup>. Поэтому можно сказать, что афинская агора примерно на два века опередила возникновение в районе Эгейского моря такого рынка, о котором можно говорить, что в нем нашел воплощение рыночный механизм. Аристотель, который писал во второй половине этого периода, сумел разглядеть в ранних примерах получения прибыли от разницы в ценах характерные признаки изменений в организации торговли, как это и было на самом деле. И все же в предположении, что новая страсть к деланию денег в состоянии послужить какой-либо полезной цели, он не смог — при отсутствии ценообразующих рынков — увидеть ничего, кроме извращения. Что касается Гесиода, то его дифирамбы мирной борьбе никогда не шли дальше поощрения участников дорыночного соревнования на уровне поместья: похвалы горшечнику, куску туши дровосеку, подарка певцу-победителю.

### **Эквивалентность в обмене**

Данный раздел призван избавить от представления, будто Аристотель предлагал в своей "Этике" теорию цен. Такая теория имеет действительно ключевое значение для понимания рынка, главная функция которого — формирование цены, уравнивающей спрос и предложение. Ни одно из этих понятий, однако, Аристотелю знакомо не было.

Постулат о самодостаточности подразумевал, что только торговля, необходимая для восстановления самодостаточности, была естественной и поэтому правильной. Торговля осуществлялась посредством актов обмена, что опять же подразумевало определенные пропорции обмена. Но как вписать акты

---

<sup>40</sup> Делос — остров в Эгейском море, с 477 г. до н.э. — финансовый центр Афинской морской союзу, со II в. до н.э. до 69 г. до н.э. — крупный торговый центр. — Прим. ред.

бартерного обмена в рамки сообщества? И если бартер существует, то по какому соотношению он должен осуществляться?

Что касается происхождения бартера, то ничто не могло быть менее убедительным для философа *Gemeinschaft*, нежели смитовское предположение о склонности к обмену, якобы присущей индивиду. Обмен, говорил Аристотель, возник из потребностей разросшейся семьи, члены которой первоначально сообща пользовались вещами, которыми сообща и владели. Когда их численность возросла и они были вынуждены поселиться порознь, то вдруг обнаружилось, что им не хватает каких-то вещей, которыми они ранее пользовались сообща и которые теперь приходится получать друг у друга<sup>41</sup>. В результате они стали делиться друг с другом<sup>42</sup>. Короче, взаимность такой помощи достигалась в форме бартера<sup>43</sup>. Отсюда — обмен.

Пропорция обмена должна быть такой, чтобы она могла поддерживать отношения в сообществе<sup>44</sup>. Руководящим принципом опять-таки были не интересы индивидов, а интересы сообщества. Умения людей различного статуса должны обмениваться по норме, пропорциональной статусу каждого: продукт работы строителя обменивался на многократно умноженный продукт работы сапожника; иначе бы взаимность нарушилась, и сообщество не сохранилось<sup>45</sup>.

Аристотель предложил формулу, по которой пропорция обмена (или цена) должна была устанавливаться<sup>46</sup>: она определяется точкой пересечения двух диагоналей, каждая из которых отражает статус одной из двух сторон<sup>47</sup>. Точка формально находится при помощи четырех величин — по две для каждой диагонали. Метод оказался невнятным, результат неточным. В экономической теории четыре определяющих величины представлены правильно и четко путем выделения пары показателей на кривой спроса и пары показателей на кривой предложения — они и задают цену, расчищающую рынок. Решающее различие состояло в том, что современный экономист имел своей целью *описание* рыночного *ценообразования* но подобная мысль была далека от сознания Аристотеля. Он был занят совершенно другой, по своей сути практической проблемой — выводом формулы, по которой *цену следовало устанавливать*.

Довольно неожиданно, что Аристотель, похоже, не видел другой разницы между заранее установленной ценой и ценой, полученной в результате торга, кроме разницы во времени: первая из этих цен существовала до того, как происходила сделка, а вторая — появлялась позже<sup>48</sup>. Цена, возникающая в ходе торга, настаивал он, будет скорее всего чрезмерной, поскольку договариваться

---

<sup>41</sup> Аристотель. Политика. 1257а 24 // Аристотель. Сочинения. Т. 4.

<sup>42</sup> Там же. 1257а 19.

<sup>43</sup> Там же. 1257а 25.

<sup>44</sup> Аристотель. Никомахова этика. 1133б 16, 1133б 8.

<sup>45</sup> Там же. 1133б 29.

<sup>46</sup> Там же. 1133а 8.

<sup>47</sup> Там же. 1133а 10.

<sup>48</sup> Аристотель. Никомахова этика. 1133б 15.

о ней приходится в ситуации, когда спрос еще не удовлетворен. Уже одного этого достаточно, чтобы убедиться в наивности представлений Аристотеля о функционировании рынка. Очевидно, он был уверен в том, что справедливо установленная цена должна отличаться от цены, получаемой в процессе торга.

Заранее установленная цена помимо справедливого характера имела и то преимущество, что позволяла отделить естественную торговлю от неестественной. Коль скоро цель естественной торговли заключается исключительно в том, чтобы восстанавливать самодостаточность, предварительная фиксация цены обеспечивает это условие за счет исключения прибыли. Эквивалентность — как мы далее будем называть заранее установленную пропорцию обмена — призвана поэтому предохранять "естественную" торговлю. В результате торга цена может принести прибыль одной из сторон за счет другой и таким образом подорвать единство сообщества, вместо того чтобы служить его предпосылкой.

Для современного, приспособленного к рынку ума рассмотренная здесь и приписываемая Аристотелю мысленная цепочка должна казаться серией парадоксов.

В ней нет места представлениям: о рынке как двигателе ценообразования как функции рынка; о наличии у торговли иных функций, кроме обеспечения самодостаточности; о причино-по которым заранее установленная цена может отличаться от цены, сложившейся на рынке, и рыночные цены должны колебаться - наконец, о конкуренции как механизме, формирующем цену, которая уникальна тем, что расчищает рынок и может поэтому считаться (единственной) естественной нормой обмена.

Вместо этого рынок и торговля рассматриваются здесь как отдельные и различные институты; цены — как создаваемые обычаями, законом или оглашением; прибыльная торговля — как "неестественная"; заранее установленная цена — как "естественная"; колебания цен — как нежелательные; и естественная цена — как выражение взаимной оценки статусов производителей, а вовсе не объективная оценка обмениваемых товаров.

Для разрешения этих кажущихся противоречий понятие "эквивалентность" оказывается определяющим.

В ключевом фрагменте о происхождении обмена (*allage*) Аристотель дал предельно точную характеристику этому основному институту архаического общества — обмену по эквивалентностям. Увеличение размера семьи означало конец ее самодостаточности. При отсутствии то одной вещи, то другой члены семьи были вынуждены восполнять нехватку чего-либо, опираясь друг на друга. Некоторые варварские народы, по словам Аристотеля, все еще практикуют подобный обмен натурой: "Они обмениваются между собой только предметами необходимости, например, они обменивают вино на хлеб и наоборот [столько, сколько требуют обстоятельства и не более... и так с каждым их видом]. Такого рода [обмен] не против природы, и вовсе не является разновидностью искусства



наживать состояние, ведь его назначение — восполнять то, чего недостает для согласной с природой самодовлеющей жизни"<sup>49</sup>.

Институт обмена по эквивалентностям был предназначен для обеспечения порядка, при котором все домохозяева могут претендовать на долю необходимых продуктов в установленной пропорции в обмен на продукты, которые оказались в их собственном распоряжении. Ни от кого не требовалось в ответ на просьбу отдавать свое добро, не получая ничего взамен; так, бедняку, у которого не было никакого эквивалента для обмена, надлежало свой долг отработать (отсюда огромная социальная важность института долгового рабства). Таким образом, бартер произошел из института распределения предметов жизненной необходимости; бартер был призван обеспечить всех домохозяев этими предметами до уровня достаточности; это было институционализировано в качестве обязанности домохозяев, чтобы те отдавали часть своего излишка необходимых продуктов любому другому домохозяину, у которого случилась нехватка соответствующего конкретного продукта, по его просьбе в меру этой нехватки, и только в этих пределах; обмен совершался в установленной пропорции (эквивалентности) на другие продукты жизненной необходимости, имеющиеся у данного домохозяина в запасе. Если это выразить в юридических терминах — насколько это возможно применить к столь примитивным условиям, — обязательство домохозяина касалось такой бартерной сделки, размер которой ограничен величиной, характеризующей нужду истца в данный момент, которая совершается в эквивалентной пропорции с исключением кредита и предметом которой могли быть все жизненно необходимые продукты.

В "Этике" Аристотель подчеркивал, что несмотря на эквивалентность обмениваемых товаров, одна из сторон оказывалась в выигрышном положении, а именно та, которая была вынуждена предложить эту сделку. Тем не менее в конечном счете процедура сводится к взаимности, поскольку в другое время наступал черед другой стороны выиграть от этой возможности. "Дело ведь в том, что и государство держится на пропорциональном ответном действии... иначе [никто не передаст (свои припасы)], между тем как вместе держатся благодаря [такой] передаче, недаром храмы богинь дарения ставят на видном месте: чтобы воздаяние осуществилось это ведь и присуще благодарности — ответить угодившему услугой за услугу и в свой черед начать угождать ему"<sup>50</sup>. Ничто, на наш взгляд, не может лучше показать значение взаимности, чем это разъяснение. Это можно назвать открытостью для взаимности. Обмен здесь выступает элементом поведения, основанного на взаимности в противовес рыночному взгляду, который наделил бартер качествами, прямо противоположными щедрости и милосердию, сопутствовавшими идее взаимности.

<sup>49</sup> Аристотель. Политика. 1257а 24-31. С. 391.

<sup>50</sup> Аристотель. Никомахова этика. 1133б 1-5. С. 155.

Если бы не эти принципиальные разъяснения, мы, возможно, все еще были бы не в состоянии идентифицировать такой жизненно важный институт архаического общества, несмотря на груды документальных свидетельств, раскопанных последними двумя-тремя поколениями археологов. Цифры, выражающие математические соотношения между единицами продуктов разного рода, всюду переводились ориенталистами как "цена". Ибо существование рынков подразумевалось как нечто само собой разумеющееся. В действительности эти цифры обозначали эквивалентность, совершенно не связанную с рынками и рыночными ценами; их фиксированность была врожденной, не предполагающей никаких предшествующих колебаний, завершаемых неким процессом "установления" или "фиксирования" цены — именно этот образ подсказывается самими этими выражениями. Но язык в данном случае нас обманывает.

### Тексты

Здесь не место останавливаться на многочисленных вопросах, по которым наше представление о предмете отличается от представлений наших предшественников. Однако мы должны вкратце вернуться к самим текстам. Формирование ошибочного представления о предмете рассуждений Аристотеля было почти неизбежным. Коммерческая торговля, которая, как считалось, служила таким предметом, в его время, что теперь выяснилось, только начинала практиковаться. Этот процесс получил развитие не в Вавилоне времен Хаммурапи, а более чем тысячу лет спустя — в грекоязычной части Западной Азии и в самой Греции. Аристотель поэтому не мог описывать работу развитого рыночного механизма и обсуждать его влияние на этику торговли. Кроме того, оказалось, что некоторые из его ключевых терминов — особенно "*kapelike*", "*metadosis*" и "*chrematistike*" — были ложно истолкованы при переводе. Ошибки, порой, малозаметны. Термин "*Kapelike*" передавался как искусство розничной торговли вместо искусства коммерческой торговли, "*chrematistike*" — как искусство делать деньги вместо искусства делать запасы, т.е. обеспечивать себя необходимыми жизненными средствами. Но иногда искажение очевидно: "*metadosis*" был принят за "обмен" или "бартер", заведомо означая нечто совсем противоположное, а именно — "передачу своей доли".

Вкратце остановимся на этих вопросах по порядку.

"*Kapelike*" грамматически означает искусство "*kapelos*". Значение слова "*kapelos*", как его использовал Геродот в середине V в., указывает на некоего розничного торговца, прежде всего продовольственными товарами, хозяина харчевни, продавца продуктов питания и готовой пищи. Начало чеканки монет было увязано Геродотом с тем фактом, что лидийцы превратились в "*kapeloi*". Геродот также пишет, что у Дария прозвище было "*Kapelos*". И действительно, именно при нем военные склады стали практиковать продажу продуктов питания в розницу. Наконец, слово "*kapelos*" превратилось в синоним слов

"обманщик, мошенник, плут". Свое уничижительное значение это слово имело изначально.

К сожалению, все это еще оставляет открытым вопрос о значении слова *"kapelike"* у Аристотеля. Суффикс *-ike* означает "искусство чего-то", что делает *"kapelike"* означаящим искусство *"kapelos"*-Собственно говоря, такое слово не было в употреблении; словарь приводит только один пример (помимо Аристотеля), и в этом случае оно означает скорее всего "искусство торговли в розницу". Как и когда получилось, что Аристотель ввел его для обозначения предмета первостепенной важности, никоим образом не сводимого к розничной торговле, а именно — коммерческой торговле? Ибо это и ничто иное, без всякого сомнения, и составляет предмет его рассуждений.

Найти ответ не трудно. В своей страстной диатрибе против торговли ради прибыли Аристотель использовал слово *"kapelike"* с ироническим оттенком. Коммерческая торговля не была, конечно, простым барышничеством; не была она и розничной торговлей; и чем бы она ни была, она заслуживала называться термином, производным от *"emporía"*, что было обычным обозначением мореходной торговли, как и любой другой формы крупномасштабной, или оптовой, торговли. Когда Аристотель специально касался разнообразных видов морской торговли, он обращался к термину *"emporía"* в его обычном смысле. Почему он не поступил так же в основном теоретическом анализе предмета, воспользовавшись вместо этого новомодным словом, допускавшим уничижительное толкование?

Аристотелю нравилось изобретать новые слова, и его юмор, иногда встречающийся, был похож на юмор Бернарда Шоу. Фигура *"kapelos"* была неизменным героем комической сцены. Аристофан в комедии "Ахарняне" заставил своего героя превратиться в *"kapelos"* и в этом виде завоевать торжественную похвалу хора, превозносящего его как философа дня. Аристотель очень хотел передать свое неприятие *нуворишей* и их якобы тайных источников богатства. Ничего таинственного коммерческая торговля собой не представляла. Говоря без обиняков, это не что иное, как барышничество на широкую ногу.

*"Chrematistike"* намеренно использовалось Аристотелем в буквальном смысле как обеспечение предметами первой необходимости. а не в привычном значении "делания денег". Лейстнер правильно передал это слово как "искусство снабжения", а Эрнест Баркер в своей комментарии напомнил о первоначальном значении слова *"chremata"*, что, предупреждал он, означало не деньги, а сами предметы необходимости - толкование, поддержанное Дефурни и М.И. Финли в неопубликованной лекции. На самом деле для Аристотеля акцент на неденежном значении слова *"chremata"* был логически неизбежным, поскольку он придерживался постулата о самодостаточности, который не имел смысла вне контекста натуралистического толкования богатства.

Знаковая ошибка в переводе термина "*metadosis*" как "обмен" в трех решающих фрагментах "Политики" и "Этики" имеет более глубокие корни<sup>51</sup>. В случае со словом "*metadosis*" Аристотель придерживался общепринятого его значения. Именно переводчики внесли произвольное толкование. В архаическом обществе общих трапез, набегов и других актов взаимной помощи и практических проявлений взаимности термин "*metadosis*" обладал специфической смысловой нагрузкой — это слово означало "дать долю", особенно в отношении к общей трапезе, шла ли речь о религиозном празднестве или церемониальном приеме пищи, либо о другом общественном мероприятии<sup>52</sup>. Таково словарное значение слова "*metadosis*". Его этимология подчеркивает односторонний характер действия, связанного с передачей, внесением вклада во что-то, выделением чего-то. И все же перед нами поразительный факт: при переводе тех фрагментов, где Аристотель настаивал на том, что обмен произведен от "*metadosis*", этот термин передавался как "обмен" или "бартер", что превращало его в свою противоположность. Такая практика была санкционирована ведущим словарем, который для этих трех решающих фрагментов предусмотрел в качестве исключения особое значение термина "*metadosis*". Такой отход от ясного текста можно понять только как выражение "прорыночного" уклона со стороны позднейших переводчиков, которые в этом месте оказались не в состоянии разобраться в истинном значении оригинала. Обмен для них был естественной склонностью людей и не требовал объяснений.

Но даже если это так, "обмен", конечно, не мог возникнуть из «*etadosis*» в его общепринятом значении "давать долю". Соответственно, переводя "*metadosis*" как "обмен", они тем самым сделали утверждение Аристотеля пустым трюизмом. Эта ошибка подрывает все здание экономической мысли Аристотеля в его центральной точке. Выводя обмен из "предоставления своей доли" Аристотель устанавливал логическую связь между своей теорией экономики и насущными практическими вопросами. Коммерческую торговлю, как мы помним, он считал неестественной формой торговли; естественная торговля не приносила прибыли, поскольку она всего лишь поддерживала самодостаточность. В поддержку этого тезиса он мог с успехом сослаться на то обстоятельство, что в ограниченном размере, требуемом для самодостаточности, причем только в этом размере, натуральный обмен предметами первой необходимости все еще широко практиковался некоторыми варварскими народами. Подобный обмен осуществлялся согласно установленным эквивалентным соотношениям, принося в зависимости от случая выгоду то одному, то другому.

Таким образом, выведение обмена из акта внесения вклада одного человека в общий котел было той деталью, которая связывала воедино теорию

<sup>51</sup> Pseudo-Aristotle. *Oeconomia*. II, 1353a 24—28.

<sup>52</sup> *Ibid.* 1133a 2; Аристотель. *Политика*. 1257a 24; 1280b 20.

экономики, базирующуюся на постулате самодостаточности сообщества, и разграничение между естественным и неестественным видами торговли. Но все это представлялось настолько чуждым для рыночного мышления, что переводчики нашли спасение в том, чтобы поставить текст с ног на голову, и в конечном счете утратили смысл приводимых доводов. Пожалуй, самый дерзкий тезис Аристотеля, который должен был бы до сего дня будоражить ум мыслящих людей своей оригинальностью, оказался в результате сведен к банальности, которая, если бы она вообще несла какой-либо определенный смысл, была им отвергнута как слишком мелкий взгляд на те фундаментальные силы, что лежат в основе хозяйственной деятельности человека.

## **Взгляды на место экономической системы в обществе: от Шарля Монтескье до Макса Вебера<sup>53</sup> (К. Поланьи)**

Чтобы создать адекватный методологический фундамент для изучения общей экономической истории, необходимо преодолеть неосознанное влияние определений, разработанных на данный момент в области экономического анализа. Поэтому было бы полезным взглянуть с высоты птичьего полета на историю экономики от Монтескье и физиократов до Маркса, Менгера, а также Макса Вебера. В данном контексте термин «экономика» мы используем в самом широком смысле, в котором изучение экономических институтов, а также законов, регулирующих систему рыночного ценообразования, объединены таким образом, что экономическая история и экономическая теории сливаются в этом термине.

Следует остановить наше внимание на двух моментах:

1. Как глубоко укоренено предположение о самостоятельности экономической системы и как глубоко, напротив, укоренено мнение, основанное на подходе к обществу как к целому, в котором экономическая сторона составляет всего лишь один из аспектов?
2. Какие предположения по поводу фактических психологических мотивов [хозяйствующих индивидов] лежат в основе взглядов авторов? Насколько много внимания они уделяют предположению о существовании специфически экономических мотивов?

Мы составили в хронологическом порядке список основных мыслителей-экономистов, в соответствии с нашим критерием, разделив их, примерно, на пять групп:

1. Первоначальный "социетальный" подход:  
(Шарль) Монтескье (1748 г.)  
Франсуа Кенэ (1758 г.)  
Адам Смит (1776 г.)
2. Первоначальный "экономистический" подход:  
(Джозеф) Таунсенд (1786 г.)  
(Томас) Мальтус (1798 г.)  
(Давид) Рикардо (1817 г.)
3. Возвращение к "социетальный" подходу:  
(Генри) Кэри (1837 г.)  
(Фридрих) Лист (1841 г.)

---

<sup>53</sup> Оригинальный текст является второй частью статьи «Место экономики в обществе», опубликованной в: Trade and Markets in Early Empires. Glencoe, Ill.: The Free Press, 1957. Ch. 12. Перевод выполнен Н.А. Розинской по: Primitiv, Archaic, and Modern Economies, ed. G.Dalton. Boston, 1971, pp.122-138. Перевод публикуется впервые.

(Карл) Маркс (1859 г.)

4. Возвращение к "экономистическому" подходу:

(Карл) Менгер (1871 г.)

5. Синтез 3. и 4.:

Макс Вебер (1905 г.)

В целом движение имело форму маятника, качаясь от "социетального" к "экономистическому" подходу и обратно - от значения термина "экономический" в смысле «обеспечения материальными товарами» до значения «преследование выгоды» или «деловой подход»; от широкого взгляда, который заостряет свое внимание на обществе как целом, до более узкого взгляда, который концентрируется на экономической системе как на институционально отдельной и четко определяемой сфере общества.

1. Исходный стартовый момент был "социетальным": Монтескье, Кенэ и Адам Смит разделяли эту точку зрения.
2. При Мальтусе и Рикардо политическая экономия оторвалась от понимания общества как целого.
3. Реакция против классиков охватила весь мир, ее направления многочисленны и связаны с именами Генри Кэри, Листа и Маркса. Этот откат назад, к "социетальному" подходу, был институционалистским и историческим. (Шмоллер и его школа в Германии, а также Веблен и его, даже еще более важная, школа в Соединенных Штатах, относятся, конечно, к этому контексту.)
4. Атака на "нео-социетальную" школу началась раньше всего в Германии, еще при жизни Маркса и Шмоллера. Неоклассики представляли собой возвращение к "экономистическому" подходу в логически экстремальной форме. Это движение также охватило весь мир.
5. Примерно в начале [двадцатого] века Макс Вебер явился инициатором синтетического движения - движения огромной важности для экономической истории как науки - путем возвращения к "социетальному" подходу, но на этот раз с акцентом на рационалистический аспект экономики как таковой. Это представляло собой компромисс между "социетальной" и "экономистической" точками зрения, которые обе оказались плодотворными. Макс Вебер, однако, формулировал свои взгляды до последних важнейших открытий в области примитивной экономики и до того, как было четко осознано влияние его собственных взглядов на вопрос о происхождении капитализма. Более того, ход истории после смерти Вебера проявил тенденцию отвергнуть его догматическую веру в необходимо возрастающее господство «целенаправленной рациональности» в экономической области.

### **Шарль Монтескье (1748 г.)**

На современном языке тезис Монтескье заключался в том, что общественные институты отражают потребности этого общества в данных условиях. Экономические институты также были сформированы в соответствии с их функцией в рамках общества в целом. Монтескье определял коммерцию как «экспорт и импорт товаров с целью получить выгоду для государства» (стр. 348). «Принуждение купца, - писал он, - это не принуждение коммерции. Даже в самых свободных странах купец встречается с бесчисленными препятствиями. Англичане принуждают купца, но это делается в пользу коммерции». Монтескье заявлял, что он отбрасывает использование денег на благо плановой экономии (так как это понимается иезуитами в Парагвае). Многие из его взглядов отражали меркантилистские теории и практики. Однако из этого можно сделать вывод, что некоторые из этих видов практики не могли быть так уж «абсурдны», как это утверждает У. Липпманн в его труде «Хорошее общество» (стр.10). Если физиократы рассматриваются как основатели [экономической теории как] общественной науки, то Монтескье был предвестником институциональной школы этой науки. Его подход был социологическим, историческим, антропологическим и институциональным – по существу, он сочетал в себе черты современного подхода.

### **Франсуа Кенэ (1758 г.)**

Физиократы расширили "социетальный" подход Монтескье в отношении экономической жизни. Но в то время, как его вдохновением было единство общества в том его виде, которое выражалось в органической концепции средних веков, органическая концепция Кенэ была по своему существу биологической. Он начал свою жизнь в качестве «ветеринара», и его труд *Essai physique sur l'économie animale*<sup>54</sup> (1736 г.) был посвящен физиологии и отражал две идеи – открытие Харви (Harvey) циркуляции крови (1626 г.) и его гиппократское отношение к болезни при опоре на излечивающие силы природы. (В своей философии Кенэ использовал слово "экономика" в смысле животноводства или домашнего хозяйства, занимающегося скотоводством.) Двухединные идеи природной циркуляции и опоры на лечащие силы Природы были выражены в самом оригинальном труде Кенэ – его вкладе в общественные науки, а именно в его *Tableau économique*<sup>55</sup> (1758 г.). Именно здесь впервые человеческая экономия (или, по меньшей мере, приближение к ней) была представлена в виде циклического процесса. (На К. Маркса это достижение произвело огромное впечатление, и он последовал вслед за Кенэ в своем «Капитале», стремясь выработать схему подобного же цикла в отношении к капиталистической экономике.) «Таблица» Кенэ показала

---

<sup>54</sup> Очерк о природных основах экономики живого организма.

<sup>55</sup> Экономическая таблица



циркуляцию *produit net*<sup>56</sup> в общественном теле. *Produit net* был предполагаемым излишком, который остался от годового урожая после того, как были вычтены все авансы и капиталовложения (включая прибыль фермера). Сама Природа произвела такой излишек – это было основным догматом физиократов. Конечно, это было ложное суждение, каким бы образом мы ни интерпретировали это.

Наука, основанная физиократами, была наукой об обществе, а не наукой об экономике. Они были сектой, основывающейся на общественных философских догматах, сторонников законов природы и правил природы (или физиократией). Они называли себя экономистами, потому что, по их мнению, здоровье общества и государства основывалось на природных законах, подобных тем, которые регулируют домашнее хозяйство животновода. Несмотря на «Таблицу», их философия относилась не столько к экономической жизни, сколько к государству и обществу в целом.

Школа Курно - та, от которой пошел лозунг «*laissez faire*», - отличалась от школы физиократов. Последние выступали не только за «законодательно закрепленный абсолютизм» (*legal absolutism*) и за сохранение феодального режима, но также и за научно обоснованный систематический «интервенционализм». Как врач, который верит в лечебные силы природы и применяет лечение таким способом, чтобы помочь работе природы, так и физиократы думали, что они открыли законы, согласно которым природа совершает свою работу в обществе, и полагали, что задачей властей является вмешиваться именно таким путем, каким можно устранить препятствия на пути сил природы и поддерживать деятельность этих сил.

Таково разъяснение трех наиболее важных документов физиократов. Они представляют собой вполне современную концепцию. Этими документами являлись следующие: (1) Экономическая таблица (*Tableau économique*), (2) Общие принципы (*Maximes*), примерное количество которых равнялось 25-ти, опубликованные в «Энциклопедии», (3) Периодические обзоры с описаниями и статистикой (*Details*). В *Tableau* говорилось о циркуляции богатства в общественном теле в соответствии с *ordre naturel*<sup>57</sup>; *Maximes* закладывали принципы лечения или политики; *Details*, или исследования, должны были предоставлять фактические (или количественные) данные, чтобы политика могла бы применяться научно. Очевидно, метод содержал очень ценные элементы, но, к сожалению, та мнимая наука, на которой предполагалось основать политику, не существовала.

С точки зрения политики, физиократы были односторонне аграрными [мыслителями]. Они противились разным видам запретов на экспорт зерна, которые сохранялись для того, чтобы держать заработную плату на низком уровне в интересах экспортной торговли. Физиократы настаивали, что целью

---

<sup>56</sup> чистый продукт

<sup>57</sup> естественный порядок

должна быть *bon prix*<sup>58</sup> для зерна, что могло бы поддержать землевладельцев в состоянии изобилия (и, кстати, обеспечивать государство единым налогом). Концепция *bon prix* (близкая родственница "справедливой цены") указывала, насколько далеки они были от того взгляда, что свободный рынок являлся лучшим судьей того, что было правильной ценой. Правда также, что физиократы утверждали (несколько туманно), что интересы индивидуума и интересы сообщества находились в состоянии гармонии при *ordre naturel*. Это был тот принцип, которым позже воспользовался Адам Смит. Но та единица, на которую делалась ссылка в условиях *ordre naturel*, была не экономической системой, а человеческим обществом в целом.

### **Адам Смит (1776 г.)**

Адам Смит, а не Кенэ, стал основателем политической экономии. Это произошло благодаря важным идеям, которые находились за рамками позиции его предшественника, особенно это касается более реалистических методов Шотландца. Но Адам Смит все еще находится на уровне "социетальной" группы писателей. Его предметом было *богатство* (курсив К.П.) общества, его *материальное благосостояние*. (курсив К.П.) Для него богатство являлось аспектом национальной жизни, и не более того. Специальная ссылка при этом делается на производство и, соответственно, его интерес сконцентрирован на увеличении производственной эффективности в зависимости от мастерства рабочего и организации труда. Разделение труда в мастерской представлялось ему в качестве парадигмы разделения труда в обществе. Таким образом, он совершил свое величайшее открытие, что разделение труда может быть развито до такой степени, до которой развиты рынки. Следует отметить, что как разделение труда, так и рынок определяются здесь в институциональных терминах.

Адам Смит определил проблему богатства достаточно остро, как в отношении к природе, так и к обществу. Что касается природы, то он отказывался следовать по пятам физиократов, которые отдавали приоритет природным ресурсам. С самого начала Адам Смит исключает рассмотрение природных ресурсов, так как данный фактор задан изначально. В отношении состояния общества, его подход был противоположным. Рассматривая то или иное явление, главным для него было понять - способствует ли данное явление улучшению общества, его деградации или стагнации. Экономическая жизнь – это только лишь один из аспектов национальной жизни, поэтому она должна отражать состояние здоровья или нездоровья национальной жизни. Даже вопрос о том, должна ли политика правительства благоприятствовать сельскому хозяйству или промышленности, должен рассматриваться как жизненно важный, поскольку такая политика зависит от всего комплекса

---

<sup>58</sup> хорошая цена

условий в области управления государством (а не так, как мы склонны сегодня думать, – от [чисто] экономических соображений). Наконец, политические крайности, касающиеся национальной безопасности, берутся как некая данность и именно так и поддерживаются, как, например, в Навигационных актах 1649 и 1651 гг.

Ссылка [Смита] на «невидимую руку», которая сделала [двигателем экономики] личный интерес мясника и булочника, была впоследствии невероятно гипертрофирована. Адам Смит хотел, как раз наоборот, осудить идею о том, будто личный интерес купца естественно служит благу сообщества. Он требовал, например, чтобы британское правительство правило Индией, а не купцами Вест-Индской Компании, интересы которой, как он утверждал, противоречили интересам населения, в то время, как интересы правительства сопутствовали этому интересу (например, в области налогообложения). Личный интерес [у Смита] еще не дифференцирован в экономические мотивы работодателей и наемных рабочих. Но, в общем и целом, такой подход является все еще институциональным, историческим и "социетальным".

### **Джозеф Таунсенд (1786 г.)**

Экономисты-классики после Адама Смита основывали свой подход на предположении о существовании институционально отделенной экономической сферы в обществе. Воспользуемся физиологической аналогией: что касается "социетальных" авторов, то, судя по ним, экономика была функцией социального организма в целом. Теперь же экономика стала чем-то более определенным [и самостоятельным], как, например, переваривающие пищу органы тела. Переход был, до некоторой степени, постепенным: Таунсенд, например, просто ухватился за автономию рынка труда. Мальтус все еще оставался позади [коллег-экономистов] из-за своего консервативного взгляда и приверженности к "социетальному" подходу вообще. Полностью этого [т.е. "экономистического" подхода] достиг только Рикардо.

Таунсенд был прямым предвестником Мальтуса. Его труд «Замечания к законам о бедных» был написан спустя лишь 10 лет после опубликования «Богатства народов». (Подобно Мандевилю и Кенэ, он не имел медицинского образования.) Его весьма беспокоило влияние Законов о бедности, пережитка елизаветинской эпохи. Церковные приходы были недавно присоединены к системе предоставления работы для здоровых телом бедняков, находящихся по соседству, а если это не удавалось, то [приходы были обязаны] предоставлять помощь «на вынос» в соответствии с Актом Гилберга 1782 г. Таундсен, как и многие другие из его современников, предлагал аннулировать Законы о бедных, чтобы бедные были вынуждены заниматься поисками работы за любую заработную плату, которую они могли бы найти. Что же касается помощи согласно Закону о бедных, утверждал он, то она искусственно

поднимала рождаемость [бедняков] за счет других [людей], жизнь которых соответственно укорачивалась. Он настаивал на том, что если бы не было такого «вмешательства», как Законы о бедных, то существовало бы естественное равновесие между производством пищи и населением.

Его парадигма была «взята» с острова Робинзона Крузо, Хуана-Фернандеса, находящегося недалеко от берега Чили. Было зарегистрировано, что пираты, которые кишели на морских путях испанцев, использовали этот остров как своего рода станцию, где они обеспечивали себя провизией. Хуан Фернандес, первооткрыватель острова, оставил там пару коз, которые невероятно размножились. Испанское правительство приняло решение разрушить это пиратское гнездышко и высадило на тот же остров пса и суку. Последние тоже стали щедро размножаться, поскольку собаки обнаружили здесь массу еду в виде коз. Через какое-то время козы были вынуждены искать прибежища в гористых частях острова, где только самые быстрые и выносливые собаки были способны настигать их и убивать. В конечном итоге прирост собак приостановился, и был достигнут баланс между количеством собак и коз. Таунсенд провозгласил, что такое состояние мира и порядка было достигнуто без какого-либо вмешательства магистрата. Самая мощная сила из всех, зависимость всех животных от предложения пищи, необходимой для выживания, сделала это. Таким же образом, утверждал он, простая аннуляция системы помощи бедным автоматически решит проблему пауперизма. Голод может принудить бедных работать за любую заработную плату, которую они могут найти, и их количество будет регулироваться количеством пищи, имеющейся в наличии. Здесь Таунсенд целеустремленно ссылался на экономический мотив, т.е. на мотив, который при отсутствии Закона о бедных принудит любого к участию в производстве, без какого-либо административного принуждения.

### **Томас Мальтус (1798 г.)**

Мальтус превратил мысли Таунсенда в слова, знаменитые по всему миру. Он резко возражал против оптимистического гуманизма (humanitarianism) своего отца и восхищения работой Годвина «Политическая справедливость» (1793 г.). Казалось, что гуманитарянцы (humanitarians) отрицали, что бедность неизбежна и что для искоренения пауперизма требовалось нечто более, чем просто пожелание этого. Теорема Таунсенда о козах и собаках дошла до Мальтуса в изложении Кондорсе. Но почему в человеческом обществе всегда должно не хватать пищи? Мальтус дал исчерпывающий ответ, который подразумевался в рассказе Таунсенда. В природе существует сила, которая влияет на увековечение голода, - это секс. Она всегда следит за тем, чтобы количество человеческих существ было таким, чтобы оказывать давление на предложение пищи. Если рождается детей больше, чем можно прокормить, то

излишнее количество должно быть убито посредством или войны, или эпидемии, или голода.

Таким образом, автономия экономической сферы охраняется санкцией самой природы. Ничего, что только есть в силах правительства, не может изменить эти законы. Место экономической системы в обществе подчинено влиянию силы, причем не силы общества или правительства, а силы самой природы.

### **Давид Рикардо (1817 г.)**

Главный интерес Рикардо заключался в определении законов, согласно которым различные классы населения принимали участие в дележе национального дохода. Он объединил мотивы голода и дохода с мотивом прибыли в качестве общей мотивации, определяющей человеческое поведение. Личный интерес, туманно выделенный Адамом Смитом, теперь дифференцировался в страх перед голодом у рабочего и в надежду получить прибыль – у владельца капитала. Рынок, который Адам Смит привнес как фактор, определяющий величину степени, до которой разделение труда было возможно, теперь разделился в систему предложение-спрос-цена, включая определение рабочей силы и земли. Теперь общество было включено в экономическую систему, а не наоборот. Социальные классы были определены их рыночной ролью, поскольку они олицетворяли фактор спроса-и-предложения, соответственно, на различных рынках (таких, как рынок рабочей силы, земли, капитала, профессиональных услуг и т.д.).

Место экономической системы в обществе было теперь определено «экономическими мотивами» голода и дохода. Они объясняли такие экономические законы как железный закон заработной платы, а также закон ренты (кроме того, Мальтузианский закон и еще один закон природы – закон уменьшающейся отдачи). Как идеологические, так и политические устремления изменить ход экономических процессов были бы безрезультатными. Общество руководствовалось законами, управляющими рынком, а они, в свою очередь, определялись самой природой.

Это теоретическое смещение места экономической системы в обществе, конечно, сопровождалось огромным развитием фактических рынков, которые, во времена Адама Смита еще не существовали до такой степени. Конкуренция, денежная экономика и мотив прибыли, вместе взятые, привели к необходимости сокращать издержки. Это подразумевало применение экономического принципа, как его начали называть. Таунсенд, Мальтус и Рикардо, вместе взятые, создали современную концепцию отдельной автономной экономической системы, управляемой экономическими мотивами и подлежащей экономическому принципу формальной рациональности (т.е. "экономизирование").

### **Генри Кэри (1837 г.)**

Рикардианская экономическая теория подвергалась атакам со всех сторон как абстрактная, догматичная, дедуктивная, отдаленная от жизни и институтов, космополитичная и нечеловечная. Реакция распространялась по всему миру. Фактически, рикардианская экономическая теория подходила [только] к английским условиям и выражала [только] английские интересы. Промышленная революция была английским явлением. Адвокаты свободной торговли рикардианской школы знали преимущества превосходной промышленной силы Англии.

Генри Кэри сформулировал американские протекционистские потребности. Прodelывая это, он обратился: а) к истории и б) к институциональным аргументам.

А) Его попытка опровергнуть рикардианскую теорию ренты была основана на фактической исторической последовательности заселения земли. Он утверждал, что сначала выбиралась [вовсе] не лучшая земля, поскольку та была болотистая и недоступная. Это оказалось справедливым не только в отношении Соединенных Штатов (см. работу Тернера о «Границе»), но также и в отношении древней истории. В Англии Дорога Паломников, которая соединяет неолитический Стоунхендж с Кантербери, пролегает вдоль склонов холмов.

Б) Утверждения Кэри в отношении развития соседского хозяйства были социологическими по своему характеру и предчувствовали "закон Тюнена". К этому тезису он сделал добавление, что разделение труда в сельскохозяйственных регионах должно происходить в соответствии с нуждами городов и, кроме того, интенсификация сельского хозяйства зависит от появления фермерских хозяйств.

### **Фридрих Лист (1840 г.)**

На Фридриха Листа большое влияние оказал Генри Кэри, и он применил метод Кэри к своей собственной стране – к Германии. В руках Листа этот метод привел к теории стадий развития. Стадии были следующими: а) сельская жизнь; б) сельское хозяйство, в) сельское хозяйство, объединенное с промышленниками, г) финальная стадия – сельское хозяйство, промышленность плюс коммерция. «Экономической задачей государства является привести в существование при помощи юридического и административного воздействия условия, требуемые для прогресса нации, проходя через все эти стадии». Молодые страны нуждались в протекции, - утверждал он, - до тех пор, пока они не достигнут стадии индустриализации, подобной тем, которая уже имеется в более развитых странах. Доводы Листа основывались на социальной антропологии, экономической истории и институциональных аспектах. Сейчас на него смотрят как на специфического

предвестника, если не как на основателя, немецкой исторической школы экономики.

### **Карл Маркс (1859 г.)**

Третий писатель этой группы занимает особое место. Оппозиция Карла Маркса рикардианской экономике была "социетальной", но не во имя страны, а во имя класса. Мальтус и Рикардо обрекли рабочих на вечное нищенское существование. Маркс принял рикардианский анализ как действенный. Следовательно, его единственной альтернативой было отвергнуть всю институциональную систему рыночной экономики. Он утверждал, что промышленный капитализм явился историческим явлением, который может снова исчезнуть также, как он некогда появился. Этот довод был антропологическим, институциональным и историческим. Он концентрировался на обществе, как на целом. Это было дополнено всей философией, которая ярко выделила Маркса из ряда таких писателей, как Кэрри и Лист, которые принимали буржуазный порядок.

Маркс ярко выступает как представитель возвратного движения к "социетальному" подходу. Все же в то же самое время он ненамеренно укрепил "экономистическую" позицию. Приняв рикардианскую экономическую теорию, он обратил ее в довод против капиталистического общества. В этом и заключалось значение его труда «Капитал». Капиталистическое общество, - утверждал Маркс, - является экономическим обществом, и поэтому им правят законы, управляющие экономической системой, т.е. законы рынка. Однако Маркс не сумел заострить внимание на том, что такое состояние дел существовало только лишь в капиталистическом обществе. Открытие важности «экономического» при рыночной экономике заставило его преувеличивать влияние экономического фактора в целом, во все времена и повсюду. Это оказалось грубейшей ошибкой. Впрочем, сам Маркс настаивал на влиянии неэкономических факторов в истории, особенно в ранней истории. Тем не менее, марксисты создали настоящее кредо из экономического толкования истории. Это способствовало убеждению о господствующем положении не только экономических факторов, но также и экономических мотивах. Это необычайно усилило классику. "Социетальный" подход, персонифицированный в Марксе, был засушен "экономическим" элементом, унаследованным им от классиков.

### **Карл Менгер (1871 г.)**

Менгер был первым экономистом, который провел четкое разделение между вопросом о материальном удовлетворении потребностей и вопросом о размещении ограниченных средств. Относя теорию выбора (или «формальной экономики») к размещению материальных товаров, неоклассическая школа определила сферу экономической теории. Теперь она не была больше открытой

для критики, касающейся опоры на законы природы, такие, как мальтузианский закон, или закон уменьшающейся отдачи. Общая теория цены была создана, и экономический анализ получил точность, которой ему раньше не хватало. Формула равновесия позволила разработать теоремы оптимизации, которые сделали «экономический принцип» наивысшим.

Густав Шмоллер опубликовал критический обзор труда Менгера. За этим последовала "битва методов", в которой "социетальный" подход немецкой исторической школы подвергся атаке со стороны Менгера.

Менгер был, по существу, прав, выступая против исторической школы, но он переусердствовал. Соответственно, "борьба методов" настроилась на дискредитацию неоклассических теорий в Германии. Однако четверть столетия спустя, когда неоклассическая теория значительно была продвинута трудами английских, французских, итальянских и американских экономистов, она получила признание и в Германии. Такие издания, как «Handwoerterbuch der Staatswissenschaften», а также «Grundriss der Sozialoekonomik», предложили сторонникам «Австрийской школы» публиковать статьи, посвященные основным теоретическим вопросам. В значительной степени это было результатом вмешательства Макса Вебера.

### **Макс Вебер (1905 г.)**

Для него "социетальный" подход был представлен, в основном, марксизмом, экономистический - учением Менгера, Мизеса и других членов неоклассической школы. Марксистское влияние не было ограничено ортодоксальным марксизмом. Это было отражено в работе таких немарксистских ученых, как Фердинанд Тоннис, Франц Оппенгеймер, Вернер Зомбарт, Карл Лампрехт и Роберт Михельс.

Макс Вебер был экономическим либералом и убежденным сторонником жизнестойкости капиталистической экономики. Хотя он и не был приверженцем *laissez faire*, он еще дальше находился от [симпатий к] любой форме плановой экономики. Соответственно, марксистское влияние привело его к парадоксальному результату: он принял первичность экономического фактора, но, будучи убежденным в превосходстве рыночной системы, он стал не столько марксистом, сколько «маркетистом» [т.е. рыночником – Прим. пер.].

Вебер сознательно включил как субстантивное, так и формальное значение в определение «экономического». Он утверждал, что «экономическое» означает обеспечение средств для материального удовлетворения потребностей, но он также настаивал на том, что внутреннее «экономическое» поведение отличается «чистой рациональностью», наиболее типичную форму которого мы встречаем на акционерной бирже. В связи с этой двусмысленностью термины Вебера оказались очень полезным инструментом для капиталистической экономической науки, в которой царит та же связь значений. Однако, за пределами капитализма, включение чистой



рациональности в определение «экономического поведения» сделало этот термин непригодным для общей экономической истории.

Обратите внимание веберовское определение «экономических товаров»: связка утилитарностей! Сами утилитарности определены как связка натяжений и напряжений, как, например, единство отдельных, единичных физических эффектов. (Пример Вебера) «Не лошадь как таковая является объектом изучения в экономической жизни, а просто [производимые ею] отдельные и четко определенные услуги».

И все же в течение большей части человеческой истории владение лошадью было желанным, и не только в связи с отдельными и ясно выраженными эффектами "тяги-толкай, жми и натягивай" [т.е. производства услуг, предоставленных лошадью], а скорее, в связи с самой лошадью как таковой, которая включает в себе общественную значимость и т.д.

В то время как экономическая теория должна быть в состоянии определить факторы, влияющие на цену механической силы, будь то лошадь как источник силы или нет, экономическая история имеет дело, *inter alia*<sup>59</sup>, с фактическими мотивами, ведущими к одомашниванию лошади, ее роли в престижной экономии и т.д.. С этой точки зрения, измерение в «лошадиных силах» может иметь мало значения.

Вебер также проводит различие между товарами и услугами. «Полезные услуги, когда они предоставляются нам вещами, будут коротко называться «товарами»; когда же они предоставляются человеческими существами, то будут называться «услугами». Таким образом, человеческое существо оказалось в прямой аналогии с вещами. Человек рассматривается как услуго-оказывающая вещь. Только таким образом термин «полезные услуги» может быть эффективно получен одинаково от вещей и от людей. Такое отделение необходимо для целей экономической теории, которая использует «полезные услуги» как единицу; ведь только так можно проводить экономический анализ, чтобы применять его ко всем типам товаров и их различным взаимоотношениями, таким как заменяемость, дополняемость и т.д. Но с точки зрения экономической истории такое определение бесполезно. В царстве экономических институтов полезные услуги вещей и услуги, оказываемые человеческими существами, должны быть резко разграничены. Первые относятся к неодушевленному объекту, а другие – к живому человеку, поэтому, с точки зрения экономических институтов, они являются совершенно различными категориями. Вопрос мотивации, например, ставится совершенно по-разному в отношении производства благ или же трансфертов, чем в отношении оказания личных услуг. Попытки уравнивать обе эти категории были бы бессмысленны. Мотивы для услуг находятся в другой категории, нежели мотивы для передачи товаров. Одно по своему существу – персональное, а

---

<sup>59</sup> Среди прочего (лат.)

другое, по своему существу, - не персональное. Если смешать эти две группы мотивов, то можно спутать институциональный аспект экономической истории.

В конечном итоге, Макс Вебер - тот, кто соединил оба значения слова «экономический» ради общего употребления - обнаружил, что он сам противоречит общему употреблению с важной точки зрения. Критерий рациональности предполагает человека, делающего выбор между использованиями ограниченных средств, которыми он распоряжается. Вебер продолжает: «Распоряжение сочетает в себе распоряжение своей рабочей силой». Это неизбежно, ведь как иначе могла быть разработана теория рынка рабочей силы?

И все же из этого следует, что единственным видом экономической деятельности рабочего является продажа его рабочей силы и, возможно, деятельность в его собственной домашней сфере.

Вебер говорит: Как и раб, который трудится под хлыстом своего хозяина, является не более, чем орудием труда и сам не осуществляет какую-либо «экономическую деятельность», так и заводской рабочий не занят на фабрике «экономической деятельностью» (хотя в своем домашнем хозяйстве он и может быть экономически активным!).

И это абсолютно логично. Поскольку рабочий продал свою рабочую силу, которая больше уже не является его собственной, то на фабрике он не выбирает какие-либо виды ограниченных собственных ресурсов и не распоряжается ими. Следовательно, было бы бессмысленно утверждать, что он там «экономически активен». Однако общепринятое представление является весьма отличным от этого. Утверждать, что рабочий на фабрике не занят никаким видом экономической деятельности, не только противоречит общепринятому представлению, но и звучит подобно парадоксу сомнительного вкуса. Исключение каждодневной деятельности производителей из объема экономической деятельности является совершенно неприемлемым для тех, кто изучает экономические институты. То, что единственным видом экономической деятельности, осуществляемой на шахте или на фабрике, должна считаться только деятельность владельца акций, который продает свои акции, является для того, кто исследует институт шахты или фабрики, бесполезным предположением. И все же определение Вебера отрицает даже то, что управляющий осуществляет «экономическую деятельность» на гигантском предприятии, работой которого он руководит, поскольку он распоряжается не своими собственными средствами.

С точки зрения экономической истории, попытка Вебера является синтезом "социетального" и "экономистического" подходов, открытым для критики. Его неспособность принять решение в пользу субстантивного значения понятия «экономический» свела на нет его устремления пролить свет на проблемы общей экономической истории.

## Раздел 1.3. Субстантивистский подход к экономической истории

### *Карл Полянши как историк-экономист (Н.А. Розинская)*

В настоящее время в России Карл Полянши известен скорее среди экономистов и социологов, чем среди специалистов по экономической истории. Причина, возможно, в том, что великий австро-американский обществовед предпочитал идти от теоретических обобщений к поиску конкретных фактов, подтверждающих его позицию, а не наоборот, как это чаще делают историки. В результате, хотя его теория реципрокности-редистрибуции-рынка и дошла до отечественных обществоведов, но многие его конкретно-исторические идеи остаются им неизвестными, о чем можно только пожалеть. Особенно это касается работ «позднего Полянши», в которых он в 1950-1960-е гг. искал дополнительные аргументы в защиту своей теории об ограниченности рыночных механизмов в глобальной экономической истории.

На конкретном историческом материале Полянши пытается продемонстрировать истинность следующих утверждений: рыночные институты не развиваются сами по себе, «естественным» путем, а являются продуктом целенаправленной деятельности власти (государства или местной администрации); наличие сильной зависимости экономических институтов от социальных и политических. Среди положений, которые Полянши отстаивает в своих работах, одним из наиболее важных является подчеркивание им различий между торговлей и рынком. По его мнению, первое понятие шире второго. Рынок – это механизм «невидимой руки», при котором решающую роль играет конкуренция, а цены отражают соотношение спроса и предложения. Торговля как обмен разнородными благами может быть организована не только на рыночных, но и на совсем иных принципах. В частности, анализируя конкретно-историческую информацию о развитии торговли в доиндустриальных обществах, Полянши стремился доказать, что в странах Востока она обычно находилась под административным регулированием государственных структур. Когда правительственные чиновники не просто обеспечивают защиту контрактов, но регулируют цены, ассортимент и круг участников торговых операций, то категорически нельзя говорить о рынке в собственном смысле этого слова. Как известно, последняя монография Полянши была посвящена торговле в предколониальной Западной Африке, которая, по его мнению, базировалась на не-рыночных принципах.

Когда Карл Полянши обратил внимание на качественное отличие торговли в доиндустриальных обществах от современной торговли, то компаративистское изучение рынков только начиналось. В современной литературе можно встретить оценку того времени как «каменного века

исследований рынков»<sup>60</sup>. Некоторые исследователи склонны полагать, что Карл Поланьи серьезно заблуждался, недооценивая развитие рыночно-конкурентных отношений. «Поланьи плохо представлял себе, как была организована экономика Западной Африки в доколониальный период, - пишет Полли Хилл из Кембриджского университета, - и его основная идея – что свободный, ничем не контролируемый обмен на рынках свойственен только промышленным странам XIX и XX столетий, - казалась абсурдной применительно к региону, где рядовые крестьяне привыкли покупать на рынках рабов за деньги не только в XIX в., но и в значительно более ранние времена»<sup>61</sup>.

Критический отзыв П. Хилл не следует, конечно, абсолютизировать. Условия торговли очень сильно различались в разных странах и в разные эпохи. Стоит отметить, что критики Поланьи в качестве доказательства указывают на большое количество рыночных транзакций в доиндустриальных обществах, но дело в том, что для Поланьи важно не их количество, а степень зависимости жизни людей, их быта, их отношений между собой, их морально-этических и религиозных ценностей от рыночных институтов. Кроме того, административно регулируемая нерыночная торговля все же, видимо, была достаточно типичным институтом доиндустриальных обществ, хотя и не настолько универсальным, как полагал Карл Поланьи. Помимо прочего, предложенная им концепция может быть очень продуктивной при исследовании и некоторых современных форм торговли – прежде всего, в сфере теневой экономики.

---

<sup>60</sup> Хилл П. Рынки как места торговли // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгрейта, П. Ньюмена (New Palgrave). М.: ИНФРА-М, 2004. С. 522.

<sup>61</sup> Там же. С. 519.

## Семантика использования денег<sup>62</sup> (К. Поланьи)

Мы склонны думать о деньгах в узком смысле слова в связи с тем, что деньги в рыночной экономике используются прежде всего в качестве средства обмена. Ни один предмет не является по существу деньгами, но любой предмет при соответствующих обстоятельствах может функционировать в качестве денег. Поистине, деньги — это система символов, сродни языку, письменности или весам и мерам. Все перечисленные знаковые системы отличаются одна от другой, в основном, целями, которым они служат, самими символами и уровнем отражения некой единой цели.

### Псевдофилософские теории денег

Деньги — это система с неполной унификацией; поиск одной цели использования денег ведет в тупик. Этим объясняются многие бесполезные попытки определить «природу и смысл» денег. Мы должны довольствоваться перечислением целей использования количественно исчислимых предметов, обычно называемых деньгами. Эти цели возникают из описания ситуации, в которой мы используем данные предметы, и анализа результата этого использования. Мы обнаруживаем, что они называются деньгами тогда, когда они используются либо для оплаты, либо в качестве меры стоимости, либо в качестве средства обмена. Человеческая жизнь, конечно, складывается независимо от представления о деньгах, как и действия, совершаемые с этими количественно измеримыми предметами, описываются определенными терминами, независимо от нашего представления о них. Процесс оплаты приводит к появлению обязательств, а использование количественно измеримых предметов (денег) позволяет погасить эти обязательства. Если деньги рассматривать в качестве знака (меры) стоимости, то они представляют собой ярлык, где зафиксирован количественный параметр, он прикреплен к товарным единицам различного вида, — или же в случае бартерного обмена — мы, увеличивая цены, можем уравновесить обе стороны, участвующие в товарообмене, либо планируя и распределяя запасы основных товаров, используя таким образом товары в качестве денег. Наконец, деньги можно также использовать как количество неких предметов для обмена, т. е. приобретать их для того, чтобы приобретать другие предметы посредством дальнейшего акта обмена. Предметы, которые непосредственно участвуют в

---

<sup>62</sup> Из: Polanyi K. The Semantics of Money Uses // Primitiv, Archaic, and Modern Economies, ed. G. Dalton. Boston, 1971. Перевод публикуется по: Семантика использования денег // Историко-экономический альманах. М.: Академический проект, 2004. С. 415-448. Перевод выполнен. Розинской Н. А. публикация осуществляется при поддержке РФФИ, грант 01-06-8006.

обмене, самим этим участием приобретают характер денег. Они становятся символами при определенных социальных условиях.

Здесь мы игнорируем ряд серьезных соображений. Первое: игнорируется отличие между «знаком» и тем, что он представляет. Любая функция, которую выполняют деньги, формирует часть системы символов. Поэтому не проводится никакой разницы между деньгами из ячменя, деньгами из золота или бумажными деньгами. Одной из частых причин неправильного понимания феномена денег является смешение понятий «денег» и «символов денег». Символы (знаки) как таковые не являются чем-то новым, — это фетиш, возникающий из способности людей мыслить абстрактно. В хорошо известном рассказе Геродота о принудительной проституции в храмах Вавилона есть такая подробность: «Серебряная монета может быть любого размера: от нее нельзя отказаться из-за того, что она запрещена законом, но раз уж она пущена в оборот, она становится священной». Это относится и к простым знакам, неизвестным в примитивных обществах, описанных нашими этнографами. Некий народ в Конго использует «просто как символ» соломенные маты или ткань из травы, которая вначале делалась квадратной формы, но постепенно свелась к пучку соломы, «практически не имеющему никакой цены». В некоторых частях Западного Судана символическими деньгами считались полоски голубой ткани стандартной ширины, которые со временем становились бесполезными тряпками. Но когда появились на свет бумажные деньги, ученые, однако, почувствовали потребность направить внимание на символы, а не на сами физические предметы. Этот способ в модернизированном виде сохранился и по сей день. В последней выдающейся работе этнографом госпожой Куиггин<sup>63</sup> символические деньги названы «истинными деньгами»; соответственно истинными названы предметы, которые описываются как «заменители денег».

Историки античных времен оказались не менее чувствительными к современным исследованиям проблемы денег. Начиная с III тысячелетия в Вавилоне не было бумажных денег, а в качестве обычного материала для монет ученые называют металл, хотя на самом деле все платежи производились зерном. Бруно Мейснер, исследователь Древней Ассирии, так описал этот процесс: «Вначале деньги заменялись зерном». Его коллега Лутц высказывал мысль, что нехватка серебра «заставила использовать заменитель. Так, зерно зачастую занимало место металлов». На протяжении долгого времени символические деньги выступают в качестве истинных денег, поскольку они абстрактные и наименее полезные; затем, в качестве замены выступают золото и серебро; в их отсутствии подойдет даже зерно. Происходит постоянное повторение именно этой неверной последовательности: здесь предметы физически возникают в качестве денег. Все же существование символов денег

---

<sup>63</sup> Quiggin A.H. A Survey of Primitive Money. L.: Methuen and Co., 1949. Ed.

не должно вызывать осложнений: в денежной системе — это само собой разумеется. Если бумажные деньги, рассматриваемые в качестве символа, представляют монеты, то тогда, согласно нашей терминологии, они символизируют то, что уже является символом, а именно деньги. Символы не просто что-то «представляют». Они являются материальными, словесными, визуальными или воображаемыми знаками, которые формируют часть определенной ситуации, в которой они принимают участие: таким образом, они приобретают значение и свою сущность.

Во-вторых, подобное же невнимание к смыслу экономической теории навязывается нам при выборе терминов, описывающих различное использование денег. Средство платежа, мера стоимости и средство обмена — вот определения, первоначально данные деньгам классиками экономической теории. Отсюда — вывод некоторых антропологов о том, что классики относились к примитивным деньгам с некоторым предубеждением. Ближе к истине было бы обратное. Фактически современные экономические системы совершенно не полагаются в своих денежных теориях на такие определения. Архаичное общество, напротив, демонстрирует институциональную организацию, где использование количественно измеримых предметов происходит именно в этих трех формах.

### **Многоцелевые деньги и деньги специального назначения**

С позиций формальной логики современные деньги, в противоположность примитивным, демонстрируют яркое сходство как с языком, так и с письменностью. Все они обладают единой грамматикой. Все три знаковые системы организованы согласно сложному своду правил использования символов, причем общие правила распространяются на все эти символы. Архаичное общество не знало денег, пригодных для "всех целей". Здесь различные предметы могут быть по-разному использованы в качестве денег. Следовательно, не существует такой "грамматики", которой должны были бы подчиняться все способы использования денег. Ни один вид предметов не «заслуживает» называться деньгами, скорее, термин относится к небольшой группе предметов, каждый из которой мог бы служить в качестве денег, но только одним — своим особым образом. В современном обществе деньги, используемые в качестве средства обмена, наделены способностью осуществлять и все другие функции, в примитивном обществе, скорее, все наоборот. При этом в качестве символа денег рассматривают рабов или лошадей, или крупный рогатый скот — в случаях передачи крупного размера богатства, в то время такой символ денег, как ракушки каури, используется для расчета маленьких сумм. (В конце концов, платеж в виде раба или лошади может выступать в качестве условной стоимости, представляющей всего-навсего единицу счета, сами же рабы и лошади фактически продаются по иным ценам). Мы можем также обнаружить, что реальные рабы являются средством платежа

дани иностранному сюзеру, а ракушки каури выступают в качестве внутринационального средства платежа или даже в качестве средства обмена. Все это может не исключать также использования драгоценных металлов для накопления богатства, однако эти же металлы не выступают в качестве собственно денег, за исключением, пожалуй, меры платежа и в обмен на импортируемые товары. В тех регионах, где рыночные институты оказываются достаточно развитыми, деньги могут, кроме того, выступать и в качестве средства обмена. Для этой цели могут использоваться некоторые предметы, которые в других случаях не выступают в качестве денег. В жизни имеют место разнообразные комбинации подобных вариантов. Ни одно правило не является универсальным, кроме одного не очень большого и тем не менее значимого правила: в качестве денег используются различные предметы — они выполняют различные функции для разных целей.

Ни в одном языке не известна подобная фрагментация использования звуков. В речи артикуляции подвергаются все произносимые звуки. При написании все буквы алфавита годятся для всех типов слов, в то время как в качестве архаических денег, в чрезвычайных ситуациях, используют один предмет как средство платежа, другой — как меру стоимости, третий — как средство накопления богатства, а четвертый — как средство обмена; в языке, где глаголы состояли бы из одной группы букв, существительные — из другой, прилагательные — из третьей, а наречия — из четвертой.

Более того, в первобытном обществе обмен (коммерческий) не представляет основы для использования денег. Если что-то является более «значимым», то скорее, будет использоваться для не-коммерческих платежей или в качестве меры стоимости. Такие принципы имеют место даже там, где обменная функция денег не практикуется. Соответственно, если в современном обществе унификация различных видов использования денег происходила на основе использования их в качестве средства обмена, то в ранних обществах мы обнаруживаем, что разные виды использования денег развиваются независимо друг от друга. До тех пор, пока эти функции оказываются разделенными, мы видим, что использование денег в качестве средства платежа или в качестве меры стоимости или для сохранения и накопления богатства развиваются раньше функции средства обмена. Таким образом, деньги в XIX в. представляют собой символы обмена, они используются для различных целей и выступают почти в полной аналогии с языком и письменностью, где звуки и знаки являются до некоторой степени «универсальными деньгами». Эта аналогия относится также и к первобытным и архаичным деньгам, которые отличаются от современных денег только тем, что для них эти функции унифицированы в меньшей степени. Однако со второй четверти XX в., начиная с периода нацистской Германии, «современные» деньги начинают демонстрировать определенные тенденции



деунификации. При Гитлере существовало полдюжины видов марок, каждая из которых, ограничивалась определенным видом использования<sup>64</sup>.

### **Обменные деньги**

«Деньги — это средство обмена». Это выражение принадлежит к числу самых сильных предубеждений в области современной мысли. Многие экономисты полагают, что данное высказывание не требует доказательств и распространяется на весь ход истории человечества. Эта мысль наиболее полно выражена в следующей цитате: "В любой экономической системе, какой бы примитивной она ни была, только физический объект может рассматриваться в качестве истинных денег". Профессор Раймонд Фирт (*R. Firth*) утверждает: «Когда они действуют в качестве определенного и общепринятого средства обмена, в качестве удобного средства, для получения одного типа предметов в обмен на другой. Однако, выполняя эту функцию, они выступают в качестве меры стоимости таким образом, чтобы стоимость всех других предметов (изделий) измерялась деньгами. Далее. Деньги — это мера стоимости, — идет ли речь о прошлых или будущих платежах, — в то время как, будучи средством накопления и сохранения стоимости, они позволяют накапливать и сохранять богатство». (Статья «Валюта первобытная». Энциклопедия Британника, 14-е изд.).

В соответствии с этим, все еще бытующим мнением, быть средством обмена — важнейшая функция денег, причем не только в современном, но и первобытном обществе. Даже при первобытных условиях различные способы использования денег принимаются как неразделимые. Соответственно в качестве денег могут рассматриваться только те предметы, которые поддаются счету. Их функциональная задача — быть средством платежа, мерой стоимости или средством хранения и накопления богатства — не является решающей для их бытия в качестве денег, если только эта функция не подразумевает использовать их в качестве средства обмена. Поскольку именно эта функция денег логическим образом объединяет всю систему, то она обеспечивает постоянную связь различных функций денег между собой. Без этого — истинных денег быть не может. Мы должны признаться, что такой модернистский подход к проблеме является причиной того, почему суть первобытных денег продолжает оставаться неясной.

### **Использование денег в качестве средства платежа**

Платеж представляет собой выполнение обязательства посредством передачи количественно измеримых предметов, которые в этот момент функционируют в качестве денег. Связь платежей с деньгами и обязательств с

---

<sup>64</sup> О роли денег в советской экономике см.: Gregory Grossman. *Gold and the Sword: Money in the Soviet Command Economy* // H. Rosovsky (ed.). *Industrialization in Two Systems: Essay in Honour of Alexander Gershenkron*. N.Y.: John Wiley & Sons, Inc., 1966.

экономическими сделками представляется современному мышлению само собой разумеющимся. Однако, то, что мы называем мерой стоимости и связываем с платежом (деньгами) действовало уже в то время, когда выполнение обязательств было не связано с экономическими сделками. История начинается с сопоставления платежа с наказанием (санкцией) — с одной стороны — и обязательства с виной — с другой. Однако, не следует рассматривать их развитие в соответствии с неким единым принципом. Скорее, обязательства могут иметь происхождение, отличное от вины и преступления, например, ухаживание и брак. Наказания (или санкции) могут возникнуть из необрядовых источников, таких, как престиж и превосходство: в таком случае конечный платеж с его дополнительным, сопутствующим количественным значением не является наказанием (санкцией) как таковым.

В действительности гражданское законодательство следовало за уголовным, а уголовное законодательство — за обрядовым правом. Платеж принимался независимо от источника: от виновного, грязного, нечистого, слабого и того, кто занимает в обществе самую нижнюю ступеньку; он полагался богам и их заместителям на земле, высокочтимым, чистым и сильным. Соответственно, наказание (санкция) было направлено на уменьшение власти, святости, престижа, статуса или богатства платящего, не останавливаясь на его физическом разрушении.

До-законные обязательства возникают, в основном, из обычаев только в случае невыполнения обязательств. Но даже и в этом случае восстановление равновесия не требует привлечения платежа. Обязательства же, как правило, специфичны, и их выполнение является качественным действием, с этих позиций в платеже отсутствует важнейшая черта — количественный характер. Нарушение обрядовых и социальных обязательств, будь то в отношении бога, племени, родных, тотема, деревни, возрастной группы, касты, гильдии, подлежит исправлению не посредством платежа, а путем совершения действия нужного *качества*. Ухаживание, брак, уклонение от обязательств, танцы, пение, украшение себя одеждой, совершение поста, стенание, терзание или даже самоубийство — все это может совершиться при выполнении обязательства, но по перечисленным причинам эти действия еще не есть платежи.

Специфической характеристикой денег в качестве средства платежа является определение количества. Наказание (санкция) приближается по сути к платежу тогда, когда процесс избавления от вины можно исчислить количественно, например, когда удары кнутом, вращение молитвенного *барабана* или дни поста избавляют от наказания. Но, хотя теперь искупление наказания превратилось в «обязательство платить», правонарушение искупается не путем лишения себя количественно исчисляемых предметов, а в основном утратой личных качественных ценностей, обрядового или социального статуса.

Использование денег для целей платежа связывается с экономикой тогда, когда предметы, используемые лицом, имеющим обязательства, оказываются физическими исчислимыми предметами, такими, например, как жертвенные животные, рабы, декоративные ракушки или меры продовольственной продукции. Обязательства могут по-прежнему не иметь характера сделки, как, например, уплата штрафа, композиций<sup>65</sup>, налог, дань, преподнесение и получение даров в ответ, оказание почтения богам, предкам или умершим. Однако, уже здесь возникает большое различие: раз получатель приобретает то, что теряет плательщик, — то результат этой операции укладывается в концепцию законного платежа.

Конечным намерением обязательства оплатить может по-прежнему оставаться задача уменьшить власть и статус плательщика. В архаичном обществе чрезмерный по величине штраф не только делал жертву банкротом, но и лишал ее политического статуса. В течение длительного времени власть и статус сохраняли свое превосходство над экономическим богатством как таковым. Политическая и социальная значимость накопленного богатства в этих условиях состояла в способности богатого человека произвести крупный платеж без подрыва своего статуса. (Таково положение дел в архаичных демократических обществах, в которых политические санкции принимают форму огромных штрафов.) Богатство приобретает огромную политическую значимость, о чем свидетельствуют памятные записи Тусидидеса (Thucydides) в Археологии (Archeology). Теперь богатство непосредственно превращается во власть. Богатство — самоподдерживающийся институт. Богатый человек обладает властью и почетом, он получает платежи: дары и сборы сыпятся на его голову, не требуя от него применения силы. Все же, его богатство, используемое им в качестве фонда для подношений, обеспечивает его достаточной властью, чтобы он мог поступать именно так.

Как только деньги установились в обществе в качестве средства обмена, практика оплаты стала распространяться «вширь и вглубь». Это объясняется тем, что с появлением рынков в качестве физического места, где совершается обмен, на главную арену в качестве законного «наследника» сделок выходит новый тип обязательства. Платеж выступает в качестве «дубликата» некоего материального преимущества, полученного в результате сделки. В прежнее время человека заставляли платить налоги, ренту, штрафы или деньги, полученные свидетелем на дачу показаний, поддержавших обвинение в преступлении, караемом смертной казнью. Теперь же он платит за товары, которые покупает. Теперь деньги являются средством оплаты именно потому, что они — средство обмена. Представление о независимом происхождении платежа стирается, забыты те тысячелетия, во время которых он возник не из

---

<sup>65</sup> В данном контексте «композиция» (composition) означает платеж за соглашение «окончить военные действия». Oxford Concise Dictionary.

экономических сделок, а непосредственно из религиозных, социальных или политических обязательств.

### **Накопление денег и хранение богатства**

В основе использования денег в качестве средства накопления богатства лежит необходимость производить платежи. Платеж по своей сути не является экономическим явлением, так же, как и богатство. В раннем обществе богатство состояло в основном из сокровищ, что, опять же, представляет собой социальную категорию, оно уже не обеспечивает физического существования. Функция денег как богатства, обеспечивающего физическое существование (так же, как и суть платежа), проистекает из частоты, с которой богатство накапливается в виде крупного рогатого скота, рабов и продуктов длительного хранения и постоянного потребления. И то, что способствует накоплению богатства, и то, что выплачивается из него, приобретает затем значение, связанное с накоплением средств, необходимых для существования. Эти действия продолжают быть ограниченными, так как платежи не связаны со сделками на основе экономической деятельности. Это истинно как для богатых, которые владеют накопленным богатством, так и для тех, кто пополняет это богатство своими платежами. Тот, который владеет богатством, может платить штрафы, композиции (выкупы) налоги и т.п., платежи для обрядовых, политических и социальных целей. Платежи, которые богатый получает от подвластных ему людей, какое бы высокое или низкое положение они ни занимали, выплачивают ему налоги, ренту, приносят подношения. Истоки этих платежей заключаются не в сделках, а в социальных и политических отношениях, начиная от простой благодарности за защиту или восхищение одаренной милостью, или чтобы отогнать страх порабощения и смерти. Нельзя отрицать, что как только возникли обменные деньги, они стали использоваться в качестве богатства. Но, и как в случае со средством платежа, важны количественные исчисления предметов и предшествующее использование предметов в качестве средства обмена.

### **Использование денег в качестве меры стоимости**

Деньги как мера стоимости более тесно связаны с деньгами в качестве средства обмена, чем средства платежа или накопления. Бартер и хранение массовых запасов продовольствия являются двумя разными источниками, из которых возникает потребность в мере стоимости. На первый взгляд, обе эти функции имеют между собой мало общего. Первая близка к сделке, вторая — к управлению и распоряжению. И все же, ни одна из них не может эффективно выполняться при отсутствии некой меры стоимости. Ну, например, каким другим способом, кроме как с помощью расчета, участок земли мог бы

участвовать в натуральном обмене на коляску, упряжь для лошадей, осла, упряжь для осла, быков, масла, одежды и прочие мелкие предметы? При отсутствии средств обмена расчет хорошо известного случая бартера в Древнем Вавилоне выглядел следующим образом. Земля оценивалась в 816 шекелей серебра. В то время как предметы, отданные в обмен, оценивались в шекелях серебра следующим образом: коляска — 100,6, упряжь для лошадей — 300, осел — 130, упряжь для осла — 50, бык — 30, остальная сумма распределялась по мелким позициям.

Этот же принцип применялся и при отсутствии обмена, к управлению запасами огромного дворца и храмов. Их хранитель распоряжался продуктами первой необходимости, что требовало сравнительной оценки важности (ценности) этих товаров с различных сторон. Отсюда — известное правило бухгалтерского учета: «одна единица серебра = одной единице ячменя» на стеле Манистусу, а также в Законах Эшнунны.

Данные исследователей говорят о том, что использование денег в качестве средств обмена не может не вызвать к жизни других видов использования денег. Напротив, каждая функция денег — для платежа, хранения и бухгалтерских (учетных) нужд имела собственное происхождение, и они были узаконены независимо одна от другой.

### **Элитный кругооборот и финансирование массовых продуктов**

Представляется абсурдным факт, что можно заплатить деньгами, которые нельзя использовать при покупке. И тем не менее утверждается, что деньги не использовались в качестве средства обмена, хотя и применялись как средство платежа. Два института раннего общества дают частичное объяснение этому факту: хранение сокровищ и использование продуктов первой необходимости в качестве средства обмена. Сокровища, как мы видим, должны быть отделены из других форм накопленного богатства. Разница заключается, в основном, в их отношении к средствам существования. Если толковать этот термин правильно, то сокровища формируются из престижных предметов, включая «ценности» и церемониальные предметы, само владение которыми придает их держателю вес в обществе, власть и влияние. Иными словами, особенность сокровища состоит в том, что как их выдача, так и их получение служат росту престижа: оно, в основном, функционирует ради товарооборота, что является главной целью их использования. Даже когда продовольствие «считается сокровищем», оно может переходить из рук в руки, как бы абсурдно это ни казалось по отношению к средствам существования. Но продовольствие редко выступает в качестве сокровищ, поскольку пользующееся успехом продовольствие, как, например, забитые свиньи не подлежат хранению, а то продовольствие, которое может долго храниться, например, ячмень или масло, не представляет интереса в качестве сокровищ. Драгоценные металлы, с другой стороны, которые почти повсеместно ценятся в качестве сокровищ, не

могут быть мгновенно обменены на товары первой необходимости, поскольку помимо таких исключительно золотоносных регионов, как например, Золотой Берег или Лидия, демонстрация золота обычными людьми являлась оскорбительной.

Тем не менее, сокровища, как и другие источники власти, могут быть крайне важны с экономической точки зрения, поскольку богам, королям и начальникам предоставляются услуги их подчиненных, что косвенно обеспечивало для них питание, сырье, услуги рабочих в широком масштабе. В конечном итоге эта власть, проистекающая из косвенного владения, может давать важные преимущества в отношении налогообложения, а она возникает, конечно, благодаря возросшему влиянию, приобретаемому владельцем сокровища над своим племенем или народом.

Все это справедливо, независимо от того, состоит ли сокровище из количественно исчислимых единиц или нет. И если это так, то операции с сокровищами могут способствовать возникновению функций, по характеру связанных с финансами. В Древней Греции, например, тот, кто владел сокровищами, пользовался ими для того, чтобы получить расположение богов, начальников или других политически влиятельных лиц, они создавали из золота и серебра традиционные подношения, например, треножники или чаши. Но это не превращало треножники в деньги, поскольку только благодаря этой особой форме они могли быть использованы либо в качестве средства платежа, либо средства обмена. Сделки, связанные с финансированием из сокровищ, были ограничены подношениями богам и начальникам. Если некоторые предметы и действия могли быть оплачены сокровищами, то было очень много других предметов и действий, которые нельзя купить с их помощью.

Хранение богатства в качестве института примитивной экономики начинается со сбора и хранения *продуктов первой необходимости*. Хотя сокровища и финансирование из сокровищ не принадлежат, как правило, к примитивной экономике, хранение продуктов (предметов) первой необходимости представляет накопление продуктов — средств существования, — которые, как правило, используются затем в качестве средства для осуществления платежа. Раз продукты первой необходимости хранятся в большом объеме в храмах, дворцах или поместьях, то они также должны и использоваться соответствующим образом. Таким образом, финансирование из сокровища заменяется финансированием из хранилищ продуктов (предметов) первой необходимости.

Большая часть архаичных обществ использует продукты (предметы) первой необходимости в финансовой системе. Именно в рамках запланированного перемещения и приумножения продуктов первой необходимости, которые хранили в огромных масштабах, были впервые разработаны счетные устройства (счеты), которые характеризовали перераспределительные экономики древних империй в течение длительных

периодов времени. Однако только значительно позже, после внедрения монетных денег в Греции — около 6-ти столетий до нашей эры — денежное финансирование заняло главенствующее положение в этих империях по сравнению с использованием для этой цели продуктов (предметов) первой необходимости в качестве денег. Мы, в частности, знаем это из истории Римской Республики. Тем не менее, даже позднее, в Египте эпохи Птолемеев продолжалась традиция использования продовольствия в качестве денег, однако именно Египет сделал систему финансов ни с чем не сравнимо эффективной.

Перераспределение как форма интеграции в примитивных сообществах зачастую сопряжено с хранением товаров в центре, где они распределяются и выбывают из оборота. Продовольствие, поступающее в центр в качестве оплаты, выбывает затем оттуда и потребляется. В таком центре содержания создаются средства для армии, бюрократии и рабочей силы; продовольствие здесь выступает в качестве выплат заработной платы, солдатского жалования или в других формах. На служителей храмов приходится значительная часть выплат, производимых в пользу храма в натуральном выражении. Сырье и материалы требуются для содержания и оснащения армии, общественных работ и правительственного экспорта; шерсть и ткань также экспортируются; ячмень, масло, вино, финики, чеснок, и т. д. распределяются и потребляются. Таким образом, средства платежа уничтожаются. Возможно, что некоторые из них, в конечном итоге, частным образом используются получателями для последующего бартера. Здесь начинается «вторичный оборот», который может даже превратиться в основную движущую пружину развития местных рынков, не нарушая при этом перераспределительной экономики. Однако до сих пор не появилось каких-либо реальных свидетельств существования подобных рынков. Существование сокровищ и хранилищ продуктов первой необходимости, при обсуждении вопроса об использовании денег, объясняет функционирование различных форм использования денег при отсутствии рыночной системы.

Предметы, относящиеся к сокровищам, если они могут быть исчислены, могут использоваться для совершения платежей. Все же такие элитные предметы, как правило, не обмениваются и не могут быть использованы для покупки, разве что для приобретения некоторых атрибутов обрядовой деятельности и иностранной политики. Значительно более крупный сектор платежей касается, естественно, товаров, являющихся средствами существования. Когда продукты используют для выполнения обязательств, т. е. для оплаты, они хранятся в центре, откуда поступают в обращение, возвращаются через перераспределительный платеж и в конце концов потребляются.

Таким образом, сокровищница и продукты первой необходимости, хранящиеся в центре, если брать оба этих явления вместе, дают принципиальный ответ на основную проблему раннего общества, в котором

деньги в качестве средства платежа оказываются независимыми от использования денег в качестве средств обмена. Отсутствие денег как средства обмена в империях, сформировавшихся вокруг крупных ирригационных систем, способствовало развитию одного из видов банковского механизма. Фактически, управляющие крупных хозяйств, использовавшие продукты первой необходимости в качестве денег, применяли этот механизм для того, чтобы облегчить передачу и взаимный расчет натуральными продуктами. Здесь можно добавить, что подобные методы применялись жрецами наиболее крупных храмов. Таким образом, был впервые разработан механизм взаимного расчета (клиринг), книги записи таких передач трансфертов, непередаваемые векселя, причем эти расчеты применялись не как средство расходов в традиционной денежной экономике, а напротив — как административные приемы, сконструированные для того, чтобы сделать эффективным именно бартер, и поэтому разработка рыночных методов была никому не нужна.

### **Вавилон и Дагомея**

Что касается организации денежной системы, то экономика Вавилона времен царя Хаммурапи, несмотря на сложное экономическое управление и непростые виды хозяйственной практики, была типично "примитивной", поскольку дифференциация денежных объектов была твердо установлена. При многих важных ограничениях в деталях можно сделать следующее обобщение: рента, заработная плата и налоги оплачиваются ячменем, в то время как общепринятой мерой стоимости было серебро. Вся система управлялась согласно правилу бухгалтерского учета, непоколебимо базирующемся на уравнении "1 шекель серебра = 1 гур ячменя". При постоянном повышении средней урожайности земли (что должно быть связано с проведением широкомасштабных ирригационных работ), вес гура ячменя увеличивался, что подтверждалось торжественной клятвой. Использование серебра в качестве меры стоимости и денежной единицы в огромной степени облегчало бартерный обмен; подобным же образом повсеместное использование ячменя в качестве средства платежа внутри страны сделало возможной и саму централизованную систему хранения, на которой основывалась перераспределительная экономика страны.

Создается впечатление, что все важные продукты, которые можно было хранить в центральных храмах, функционировали до некоторой степени в качестве средств обмена, что не давало ни одному из этих продуктов возможности получить статус «денег» (как противовес товарам). Эта идея может быть также выражена в следующих терминах: практиковалась сложная система бартера, которая была основана на функции серебра в качестве единиц счета денег; использование ячменя в качестве средства платежа; при этом же определенное количество продуктов первой необходимости, таких,



как масло, шерсть, финики, кирпичи и т. д., использовались в качестве средств обмена. К числу таких продуктов следует отнести ячмень и серебро, причем принимались меры к тому, чтобы не допустить тот или иной продукт выступить в качестве «предпочтительного средства обмена», или, как мы теперь можем сказать, — в качестве денег. В качестве средств хранения богатства, деньги выступили в форме монет, скопления драгоценных металлов в казначействах дворцов и храмов, а также, — что было по сравнению с другими методами наиболее эффективным, — соблюдались строгие законодательные положения в отношении документации, сопровождавшей сделки. Как представляется, важным моментом было ограничение формальных сделок «купли-продажи» специфическими продуктами, такими, как участки земли, определенное число голов крупного рогатого скота, отдельные рабы, лодка — все эти предметы имели свои названия. Что касается продуктов первой необходимости или взаимозаменяемых товаров, таких, как ячмень, масло, шерсть или финики, то на протяжении тысячелетней истории клинописи не сохранилось никакой документации об обмене одного продукта на другой.

В XVIII в. в очень небольшом масштабе появилось указание на существование денежной системы в африканском королевстве Дагомеи. Эта система ненамного отличалась от тех систем, которые существовали в Вавилоне. Ракушки каури применялись в качестве внутренней валюты во всех четырех функциях, но, когда шла речь о мере стоимости, то ракушки заменялись рабами, которые служили в качестве счетных денег для выплат более крупных сумм. Соответственно, состояние богатого человека, таможенные выплаты с иностранных кораблей королю Дагомеи, дань иностранным правителям — все это исчислялось (но только в последнем случае оплачивалось) в виде рабов. Рабы не служили здесь в качестве средства обмена, как это было в регионах Хауса. В последнем случае ракушки каури заменялись золотой пылью, которая часто использовалась в торговых портах и при прочих контактах с иностранцами. Что касается функции сохранения богатства, то использовались не только ракушки каури, но и рабы. Уместно вспомнить Вавилон, где правило ведения бухгалтерского учета, которое лежало в основе системы, включало уравнение между рабами и ракушками каури, что, как кажется, было делом общественного договора, — это же относилось и к экспортной цене рабов, исчислявшейся в унциях золотого песка.

## Торговые порты в ранних обществах<sup>66</sup> (К. Поланьи)

### I

Данное исследование имеет своей целью подтвердить глобальное распространение экономического института, которому мы ранее из-за отсутствия лучшего термина дали название «торговый порт»<sup>67</sup>.

До наступления современных времен, как это представляется, типичным органом заморской торговли была организация, способная обеспечивать безопасность торговли в условиях ранней государственности. Общее возникновение ценообразовательных рынков должно рассматриваться как более позднее явление, характеризующееся конкуренцией групп покупателей и продавцов, деятельность которых управлялась рыночными ценами. В торговом (правительственном) порту ситуация была иной – администрирование превалировало над «экономической» процедурой конкуренции.

Торговля между примитивными сообществами, будь то экспедиционная торговля, торговля дарами, церемониальные встречи на побережье или какая-либо другая торговля от имени вождя, возможна лишь при обеспечении безопасности перевозки товаров на далекое расстояние в неохранных зонах. В пустыне, в горах и в открытом море воровство и пиратство были общепринятыми нормами. На суше кража лошадей или детей – риск, неизбежный для незнакомца; прибрежные районы подвергались угрозе со стороны моря и тыла. Торговый порт был поэтому необходим для организации нейтральной зоны.

Архаическая особенность торговли заключалась в том, что она осуществлялась по установленным ценам и при помощи административных средств. Туземные обитатели предоставляли помощь для посредничества и ведения бухгалтерского учета, в то время как конкуренция из сделок устранялась. Там, где она присутствовала, конкуренция сводилась до уровня фона или же просто маячила где-то на задворках.

Торговые порты существовали во многих регионах – на северном побережье Сирии (со II тыс. до н.э.); в некоторых греческих городах-государствах Малой Азии и Черного моря (в I тыс. до н.э.); в негритянских королевствах Вайда и – позже – Дагомеи на берегу Верхней Гвинеи и Анголы на побережье Нижней Гвинеи; в районе цивилизаций ацтеков и майя в

---

<sup>66</sup> Из: Polanyi K. Ports of Trade in Early Societies // Journal of Economic History. Т. 23. № 1. March 1963. P. 30-45. Публикуется по: Торговые порты в ранних обществах // Историко-экономические исследования. 2004. № 3. Статья о торговых портах как форме организации торговли в ранних обществах является одной из самых последних работ, вышедших из-под пера Карла Поланьи. Перевод выполнен Н.А. Розинской с некоторыми сокращениями.

<sup>67</sup> См.: Polanyi K., Arensberg Conrad M., Pearson Harry W. Trade and Markets in Early Empires. Glencoe, IL: Free Press, 1957. Ch. II-IV, VII-IX.

Мексиканском заливе; в Индийском океане на Малабарском побережье, в Мадрасе, Калькутте, Рангуне, Бирме, Коломбо, Ботавии; а также в Китае.

Таким образом, мы видим торговый порт универсальным институтом заморской торговли, предшествующим установлению международных рынков. Он располагается, как правило, в прибрежных районах или на берегах рек, где небольшие бухты или обширные лагуны облегчали перевозку по суше. Родственный институт, однако, мог быть также найден глубоко на суше, на границе двух экологических районов, таких, как высокогорье и долина, но особенно часто на границе пустыни, этом двойнике моря. Караванные города Пальмиры и Петры, Каракумов, Исфагана и Кандагара – о них можно сказать, что они попадают в категорию квази-торговых портов.

Если задаться вопросами о происхождении и развитии торгового порта, то он предстает пред нами в целом ряде форм, варьирующихся так же широко, как это происходит с рыночными институтами, для которых, в исторической ретроспективе, торговый порт мог быть функциональной альтернативой. Действительно, рынки сильно разнятся между собой: рынок в Африке отличается от Нью-Йоркской биржи, а международный рынок капитала, фрахта и страхования – от рынка рабов на американском Юге век тому назад.

Среди торговых мест, находящихся на побережье у рек, особого упоминания заслуживает древнеавилонский *kar*. Был ли это действительно конкурентоспособный рынок или административный торговый порт? Эти два вида деятельности – административное регулирование и система ценообразующих рынков – являются взаимно несовместимыми, хотя некоторые из их элементов могут смешиваться между собой. От ответа на вопрос о характере вавилонского «кара» могут зависеть важнейшие вопросы датирования развития цивилизаций древности.

Призыв к администрированию в экономической области представляется многим отказом от рациональности, поскольку, как учил Макс Вебер, поведение рынка должно рассматриваться как образец рациональности. Великий ассириолог Пауль Кошакер показал в своих работах согласие с таким подходом<sup>68</sup>. Для него полноценная рыночная экономика есть сплетение контрактов или сделок, которое соткано из рациональных актов. Административные акты, однако, не обеспечивали равенства при обмене, поскольку такие акты были результатом силы, а не свободного контракта. Кошакер почти в одиночку создал учение о законах ведения сделок в Вавилонии. В 1942 г. он опубликовал доклад о правительственно-администрируемой экономике Ларсы, посвятив его, в основном, доходу дворца от рыбы. Весьма неохотно, он признался в своей неспособности дать твердую интерпретацию текстов о том, как заключались сделки между дворцом и тамкарумом. Кошакер справедливо предполагал, что так называемый *tamkarum*

---

<sup>68</sup> Koschaker P. Zur staatlichen Wirtschaftsverwaltung in altbabylonischer Zeit, insbesondere nach Urkunden in Larsa // Zeitschrift für Assyriologie. Bd. 13. 1942.

или тамкар (этот термин традиционно переводился как «частный купец») был фактически «правительственным торговым чиновником, государственным банкиром».

Как представляется, ситуации не хватало рационализма. По крайней мере частично, торговля было результатом административных решений, а не свободного обмена, на котором должна базироваться рыночная система. Цены на рыбу Ларсы – как и цены на шерсть Сиппары (Sippar) – были, скорее всего, устанавливаемыми государством, как это и утверждал сам П. Кошакер. Но одновременно он заявлял, что «в Старовавилонский период мы должны предполагать существование полностью развитой системы рыночного обмена, причем такого, при котором были зарегистрированы колебания цен». П. Кошакер полагал, что это с несомненностью подтверждалось многими терминами, которые использовались для того, чтобы описать цены. Разрешение этого парадокса было в его руках. Разнообразные ситуации с ценами, которые волновали его, вовсе не были окончательным доказательством «полностью развитой системы рыночного обмена», поскольку они могли соответствовать господствующей административной экономике, такой как экономика США в начале Нового Курса или современная советская экономика.

В данной статье на материалах с античных времен и до современной эры затрагиваются, прежде всего, два примера деятельности торговых портов – прибрежные города Северной Сирии и греческий *emporium* в двух разных значениях этого слова (первое – это открытый К. Леманн-Хартлебенем доисторический *emporium*, второе – это коммерческая гавань прибрежного города классической Греции, который вышел из доисторических времен и был характерным типом греческих морских портов)<sup>69</sup>. Из более поздних времен речь пойдет о городах, расположенных около лагун в Мексике времен ацтеков и майя, на Гвинейском побережье Западной Африки, а также на Малабарском побережье Индии – все это в эпоху до европейского завоевания. К этому списку добавляется вавилонский *kar*, характер которого как торгового порта, о чем я уже говорил ранее, довольно противоречив.

## II

Ал-Мина (Al-Mina) и Угарит (Ugarit) на берегу Северной Сирии могут считаться одними из самых ранних торговых портов Средиземноморья. Ал-Мина была расположена примерно в сорока милях к северу от Угарита по болотистому тракту, недалеко от маленького удаленного вглубь страны королевства Алалах. Сама Ал-Мина лежала в устье Оронта, она представляется маленьким самостоятельным княжеством. Оба прибрежных города служили источниками импорта для империй внутренней части страны. Возможно, что вавилоняне на востоке и хетты на севере стремились к тому,

---

<sup>69</sup> Lehmann-Hartleben K. Die antiken Hafenanlagen des Mittelmeeres. Leipzig, 1923.

чтобы сохранять Ал-Мину нейтральным. Египет на юге ощущал то же по отношению к Угариту. Они поддерживали дружественные отношения с этими маленькими королевствами, от нейтрального положения которых зависел мирный подход к портам. Раскопки Угарита, произведенные французской экспедицией К. Шеффер, и Ал-Мины – британской группой археологов сэра Леонарда Вули, дали доказательства существования складских помещений близко от пляжа.

История свидетельствует о довольно независимом существовании этих торговых портов. Почти тысячелетие спустя их соседи к югу, финикийские порты Сидон и Тир, заменили Угарит и Ал-Мину в качестве торговых портов.

Леманн-Хартлебен увидел в описанной Геродотом «безмолвной торговле» объяснение происхождения доисторического *emporion*, археологические остатки которого он обнаружил на побережье Средиземного моря. Карфагеняне, согласно Геродоту, занимались бессловесным бартером с туземцами африканского побережья, обменивая свои товары на золото. Осторожность заставляла стороны периодически встречаться в местечке около пляжа, оставляя на берегу какое-то количество товаров и золота. Когда обе стороны оставались удовлетворенными предложенным ей количеством товаров, то они удалялись с найденными покупками, так никогда и не встретив своих торговых партнеров лицом к лицу. Леманн-Хартлебен нашел остатки полузакрытых мест, отделенных от моря низкой каменной стеной. Сама эта низкая стена не представляла защиты против нападения, она просто-напросто указывала зону, на которую распространялась защита. В этом значении, предложенном Леман-Хартлебенем, термин *emporium* используется для обозначения места встречи торговцев, расположенного вне ворот города, а возможно, и на необитаемом берегу.

Термину, происходящему от доисторического *emporium* в классической Греции, позже было придано другое значение – части или сектора прибрежного города, где велась иностранная коммерция. Отдаленный от остальной части города, он имел свою собственную гавань, набережную, складские помещения, постоянный двор для моряков, административные здания. Как правило, классический *emporium* имел свой собственный рынок продовольственных товаров<sup>70</sup>.

Памятники, близко напоминающие эмпориумы Леманна-Хартлебена с их полукругом низкой каменной стены, находящиеся около реки, озера или моря, обнаружены в более позднее время и в Северной Европе. Известны три подобных центра: Дурштеде в дельте Рейна, Хайхабу на реке Шли в восточном Шлезвиге и Бирка на озере Малар около Стокгольма. Они заслуженно приписываются странствующим торговцам, которые сооружали такие стены для защиты своих встреч с другими караванами заморских торговцев,

---

<sup>70</sup> Использование слова «эмпориум» для обозначения большого торгового центра имеет еще более позднее происхождение.

перевозивших свои товары из центральной и восточной Европы, возможно, даже из таких далеких мест, как южная Россия или с Ближнего Востока, включая Иран. Тот факт, что несколько полукруглых стен-зон неподалеку от берега или водных путей были найдены в северной Европе, должен рассматриваться как доказательство того, что *emporium* Леманна-Хартлебена, хорошо известный для Средиземноморья, не был уникален лишь для этого региона.

В связи с нынешним значением слова «порт», используемым для обозначения гавани, следует вспомнить концепцию Анри Пиренна. Хорошо известно, что возрождение европейских городов в XI-XII веках приписывалось им так называемым портусам (*portus* - «место, через которое провозят товары»), развивавшихся вокруг городов северо-западной Франции и южной Фландрии. Речь идет о поселениях торговцев в окрестностях города, но вне городских стен. Само слово *portus* произошло от латинского *portare* и обозначало перевозку или перегрузку там, где товары хранились и охранялись, что и давало торговцам возможность селиться в этих местах. Такие места были, в основном, расположены на водных путях и примыкали к городам, вне которых торговцы находили пристанище для спасения от зимы. Эти поселения торговцев были сочтены Пиренном способствующими, в конечном итоге, росту города, как бы он ни назывался – бург или сити.

Эти густонаселенные поселения имели очень мало общего, если такое вообще было, с эмпориумом, в котором никто не жил. Отличаются они и от торгового порта: портус Пиренна был населен заезжими купцами, в то время как наш торговый порт населен туземцами, а не иностранцами.

### III

Во время доколониальной эры именно торговые порты, а не рыночные места, были главными точками мировой экономики.

Знаменитый доклад Анне М. Чепман о Мезоамерике до европейского завоевания<sup>71</sup>, насколько мы знаем, является единственным докладом об этом большом географическом регионе, в котором вплотную друг к другу размещались мелкие торговые порты. Между двумя соседствующими торговыми мезоамериканскими империями ацтеков и майя существовал огромный участок внутренних водных путей, населенный сообществами племен. В этом регионе дюжины деревень разрослись в торговые порты. Торговцы встречались там для заключения деловых сделок.

Таким образом, мезоамериканские торговые порты играли жизненно важную роль в коммерции ацтеков и майя. Тесная сеть водных путей – реки, озера и лагуны Мексиканского залива – были местами встречи признанных торговцев на дальние расстояния – мексиканских почтека (*pochteca*) и

---

<sup>71</sup> Chapman A.M. Port of Trade enclaves in Aztec and Maya Civilization // Trade and Markets in Early Empires. P. 114-153.

майянских поломов (prolom). Хорошо известен, например, порт Шикаланго. Эта территория была с политической точки зрения нейтральной благодаря объединенным интересам властей северо-востока (майя) и северо-запада (ацтеков). Преимущество этого региона состояло в изобилии водных путей. Торговый порт был оснащен складскими помещениями и навесами. Население было искусным в переноске товаров и обращении с ними. Помимо прекрасных транспортных средств здесь имелись также плантации, на которых выращивались какао-бобы, используемые в процессе торговли на длинные дистанции как временные деньги, и все иностранцы желали заполучить их. Прибрежная зона была вся усыпана племенными деревнями, названия которых зарегистрированы на испанских картах XVI века. Эти мелкомасштабные торговые порты, как правило, не располагали рыночными площадями, а служили просто в качестве мест хранения товаров и встречи торговцев на длинные расстояния. После испанского завоевания политические организационные центры торговли на длинные расстояния были разрушены, и торговые порты исчезли.

На западно-африканском побережье Гвинеи, более чем век спустя, появился торговый порт, который получил мировую известность, – это порт работорговли Вида.

Переходя к доколониальной Азии, мы видим множество высоко развитых торговых портов на Малабарском побережье в Индии и в других частях Индийского океана. Огромное большинство их было независимыми мелкими государствами. Считая только прибрежные города к югу от Сандабура (Sandabur) (ставшего португальским Гоа) до Калькуты и Килона (Quilon) (Kawlam), можно назвать более дюжины портов, процветавших с XIV века и позже. Малабарские города отличались от ранее названных торговых портов по трем пунктам. Во-первых, сам город не занимался торговлей. Его интересы были чисто фискальными, ограниченными таможенными сборами, портовыми сборами и другими источниками дохода. Во-вторых, административное регулирование торговли не имело единообразного типа – оно содержало в себе как элементы конкуренции, так и приверженность к закону. В-третьих, мотивация сделок была частично коллективной, как в купеческих гильдиях, а частично индивидуальной; в любом случае мораль торговца, будь он приверженец индуизма или мусульманства, отражала положение их статуса в религиозных сообществах.

Торговые порты, упомянутые выше, отличаются и по своему политико-экономическому характеру. Они могут различаться в соответствии с тем, функционировал ли порт в качестве органа независимого маленького государства (Угарит, Ал-Мина, Сидон, Тир, Вида на его первой стадии) или же он принадлежал империи, расположенной внутри суши (Вида после 1727 г.). Нейтральное положение торгового порта могло гарантироваться либо соглашением империй, расположенных во внутренней части суши (Угарит и

Ал-Мина), либо благодаря согласию заморских торговых властей (Вида), либо благодаря надежде торгового порта на собственные морские силы (Тир). И, наконец, с большинством случаев, когда порт ориентировался на заморскую торговлю, контрастируют те редкие случаи, когда речь шла только о внутренней торговле (Шикаланго).

Теперь, когда возникли сомнения по поводу самого существования рыночной системы в древней Месопотамии, «кар» неожиданно стал предметом главного внимания ассириологов. Кроме того, историки древности стали осознавать тот факт, что экономическая история Греции построена на предположении о происхождении институтов греческой торговли от Древнего Востока. Если наша трактовка окажется правдивой и вавилонская экономика не базировалась на рыночной системе, то возникает вопрос: как, когда и где возникли рыночная торговля, колеблющаяся цена, счет прибыли и убытков, коммерческие методы ведения бизнеса, коммерческие классы и все остальные феномены рыночно-организованной экономики? История рыночной торговли может, в таком случае, быть найдена путем перемещения из Вавилона на тысячелетие вперед и на несколько градусов к западу, к Ионии и Греции I тыс. до н.э.

#### IV

Коммерческий характер культуры и общества Вавилона – это традиционное мнение, которое достигло аксиоматического статуса после открытия Кодекса Хаммурапи в 1902 г. Суть этого мнения заключалась в предположении об экономической жизни, управляемой стремлением к прибыли, причем прибыль извлекалась за счет разницы цен, а экономика ориентировалась на колеблющиеся цены.

Сомнения, впервые высказанные Паулем Кошакером еще в 1942 г., были восприняты лишь к концу 1950-х годов. Дискуссия сфокусировалась на функциях тамкарума (центральной фигуры в торговле Старовавилонского царства), на происхождении и природе цен, зарегистрированных на тысячах глиняных табличек, на разных видах денег и пользователей деньгами и, наконец, на точном значении аккадских терминов, которые в разных контекстах выдавались то за «рынок», то за «рыночное место».

В коллективном труде «Торговля и рынок в древних империях», изданном в 1957 г., А. Лео Оппенгейм из Чикагского университета и я спорили по поводу отсутствия рыночной площади внутри городов древнего Ближнего Востока. Оппенгейм так изложил основу своего подхода:

«Реакция против приемов мысли, развитых в XIX веке в области истории религии, лингвистики, социологии и т.д., научила нас уважать чужие цивилизации и обострила наши способности к самооценке в этих областях. Однако это, к сожалению, не относится к экономике. В данном отношении



эпистемологические рассуждения, будь они традиционными или нет, создали атмосферу, в рамках которой нельзя понять какие-либо экономические феномены за пределами тех, что выросли из яркого экономического развития Западной Европы, начиная с XVIII века. Сформировавшаяся в результате этого позиция историков-экономистов (будь они приверженцами исторического материализма или традиционного либерализма) характеризуется ярко выраженным недостаточным восприятием экономики так называемых примитивных людей, а также полным игнорированием важнейших черт экономики древних великих цивилизаций.

Новый подход к этой проблеме был открыт Междисциплинарным проектом Колумбийского университета и опробован в разных ситуациях со значительным успехом. Основным преимуществом такого подхода является то, что он дает нам новый набор концепций, которые могут быть использованы, чтобы обобщить огромные разделы сложного и разнообразного ряда данных, которые ассириолог отбирает из экономических текстов.»<sup>72</sup>

Я использую этот подход здесь для того, чтобы пролить свет на проблему рынка и «кара» в Вавилоне.

Вавилонские города, разъясняет Оппенгейм,

«...состояли из самого города, как такового (*uru*), пригорода (*uru.bar.ra*) и порта (*kar*). Отсутствие рыночной площади [курсив Карла Поланьи] так же точно раскрывает внутреннюю экономическую структуру города, как и присутствие района вне стен, называемого словом “порт” (*kar*) для внутригородских экономических отношений.»

Я приведу некоторые аргументы, поддерживающие точку зрения, что Вавилон не имел рыночной системы и, несомненно, практиковал свободные от риска формы торговли в рамках перераспределительной системы (*redistributive system*), осуществляемой посредством административных методов.

Хотелось бы привести, в частности, выдержку из Геродота, которая была практически проигнорирована историками экономики древности. Греческий историк, который посетил Вавилон где-то между 470 и 460 гг. до н.э., писал свою «Историю» уже после греко-персидских войн 490-480 гг. и намеревался осветить встречу этих враждующих миров Востока и Запада, столкновение, которое должно было стать фокусной идеей его девяти книг. Организация рынка продовольственных товаров в Персии была, видимо, одной

---

<sup>72</sup> Oppenheim A.L. A Bird's-Eye View in Mesopotamian Economic History // Trade and Markets in Early Empires. P. 28-29.

из тем, интересующих афинян. Геродот в своей «Истории» заставил Кира, персидского царя царей, высказаться по этому вопросу при встрече в Сардах спартанского посольства, которое заявило протест против его вмешательства в дела ионийских греков, следующим образом: «Я не боюсь людей, у которых посреди города есть определенное место, куда собирается народ, обманывая друг друга и давая ложные клятвы». Как комментирует Геродот, «эти презрительные слова Кир бросил в лицо всем эллинам за то, что у них покупают и продают на рынках (ведь у самих персов вовсе нет базарной торговли и даже не существует рынков)».

Что касается рыночных площадей, то я сошлюсь на археологическое доказательство почти полного отсутствия открытых мест в огороженных стенами городах древней Палестины, а также на безрыночную планировку Вавилона, что подтверждается находками в библиотеке Ашшурбанипала.

Еще в 1925 г. в самой первой публикации о каппадокийских клинописных табличках [речь идет об архиве клинописных табличек, найденном в Малой Азии на развалинах древнего города Каниш и относящегося к началу II тыс. до н.э. – *прим. перев.*] Б. Ландсбергер (B. Landsberger) заметил интересный факт: в них речь шла только о прибылях, а убытки не упоминались. Позже П. Кошакер решил, что тамкарум в Ларсе был не частным купцом, а чиновником по вопросам торговли, государственным банкиром. Более того, спрашивал он, не могли ли быть цены на рыбу в Ларсе ценами, установленными государством, а вовсе не рыночными ценами.

Значительно приблизился к этой позиции Ф.У. Лиманс. В своем «Старовавилонском купце»<sup>73</sup> он все еще поддерживал мнение, что тамкарум – это частный бизнесмен. Но в более поздней работе «Внешняя торговля в Старовавилонский период» он писал уже иначе:

«... Если употреблять слово “рынок”, то следует понимать, что нет никаких доказательств тому, что в древних городах Южной Месопотамии существовал рынок в нашем понимании слова или что там была “рыночная площадь”. Нет даже ни одного слова в поддержку такого предположения»<sup>74</sup>.

Р.Ф.Г. Свит в своей работе «Деньги и пользователи денег в Старовавилонский период» изучил все имеющиеся таблички – примерно 25 сотен. Результаты подтвердили мою гипотезу о разных видах денег, предназначенных для различных целей: ячмень служил для платежа, серебро – как стандарт, а другие массовые товары – как средства обмена. Г. Гарден и П. Гарелли в последнем исследовании каппадокийских клинописных табличек<sup>75</sup> описали тамкарума как человека, занятого оказанием помощи торговцам в их

<sup>73</sup> Leemans F.W. The Old-Babylonian Merchant. Leiden, 1950. P. 36.

<sup>74</sup> Leemans F.W. Foreign Trade in the Old Babylonian Period. Leiden, 1960.

<sup>75</sup> Gardin G.-G., Garelli P. Etudes des établissements Assyriens en Cappadoce par ordinateur // Annales. Sept.-Oct. 1961.

сделках, получающего свой собственный доход *не* от выгоды при сделках, которыми он руководил, а от комиссионных сборов. Таким образом, изменение мнений экспертов, как оказалось, работает на поддержку моих взглядов, критических по отношению к традиционному рыночному истолкованию экономики Вавилона.

Именно в этом пункте наш рассказ возвращается к «кару».

## V

Ф.У. Лиманс, изложив мнение об отсутствии в аккадском языке слова для обозначения «рынка», сделал следующее заявление:

«С другой стороны, имеется доказательство, что бизнес зачастую осуществлялся на побережье. Это соответствует тому факту, что водные пути были основными видами транспорта. Набережная, *карум*, как кажется, выполняла ту же функцию, что и рынок в Нижней Месопотамии [курсив Карла Поланьи]. Таким образом, цена на набережной (*kima karum ibassu*) - это то, что мы называем и переводим как “рыночная цена”»<sup>76</sup>.

Ф.У. Лиманс, касаясь замечаний П. Кошакера, добавил, что такая цена является рыночной ценой даже в том случае, если она установлена государством.

Признанное ныне отсутствие рыночных мест, рыночных привычек и, более того, даже самого слова «рынок» в аккадском языке, должно поднять для ассириологии много вопросов. Новая роль, предложенная Ф.У. Лимансом для «кара», предлагает ключ к решению проблемы «утраченного рынка». Однако не только не существует подтверждающих это мнение доказательств, но есть суровые возражения переводу слова «кар» как «рынок».

На ранних рынках, исследуемых антропологами или историками, мы находим распределение пищи для общего потребления, что является важной их функцией. Среди прочего, это предполагает организацию рынка в намеченные дни, наличие денег в мелких номинациях (таких как ракушки каури, золотой песок или дольки оболон), популярный бартер или сделки наличными, церемониальные, законодательные или ритуальные обычаи, богов и алтарей, охраняющих мир рынка и строго ограничивающих его границы, наличие рыночного персонала и правил по урегулированию споров. Подобные вопросы относятся к наиболее широко распространенным каждодневным культурным явлениям, которые оставляют свой след в религии, законодательстве, литературе и повседневной речи. Их нельзя не заметить. И все же Ф.У. Лиманс не приводит доказательств такого рода. Доказательство, такое, как оно есть, указывает, скорее, на внутригородскую транспортировку товаров массового

---

<sup>76</sup> Leemans F.W. Economische gegevens in Summerische en Akkadische texten, en hun problemen // Jaarbericht. № 15. 1957-1958. P. 203-204.

спроса под наблюдением правительственных чиновников, ответственных за финансы.

*Kar* как орган внешней торговли, несомненно, имеет много общего с торговыми портами на Малабарском побережье и на Мальдивском архипелаге, которые описал в XIV веке Ибн Батутта, знаменитый арабский путешественник. Малабарское побережье XIV века насчитывало около дюжины прибрежных государств, в которых торговля регулировалась султаном и служащими при нем чиновниками. Известна история султана Факханара (Fakhanar), флот которого из тридцати военных кораблей не пропускал мимо города ни одного иностранного торговца, пока тот не заходил в гавань и не платил его длиннорукой таможене *bandar*. Таможенные чиновники имели полномочия захватывать сомнительную часть груза, уплачивая цену, устанавливаемую ими же самими. Эта цена могла быть ниже, чем стоимость товара. После этого товары перепродавались казначейством, которое наживалось от дохода, добавляемого в казну. С другой стороны, очень значительные расходы, вызываемые щедрым гостеприимством, оказываемым торговым портом, оплачивалась этим же «бандаром».

Термин *bandar* служил для обозначения и набережной (или гавани), и казначейства, и таможенного сбора, и складского помещения. Свидетельство о «бандаре» принадлежит Ибн Батутте, который провел полтора года на Мальдивах, на главном острове Малан, где он служил. Этимология этого слова персидская («набережная» или «гавань») либо санскритская (бхандара – сокровище, складское помещение, навес для инструмента, магазин). Все это выразительно поддерживает мнение об административных функциях «бандара» в рамках торгового порта.

Значение полемики по поводу слова *kar* для изучения классической Греции очень велико. Уже давно принято в качестве неписанного закона, что деловая жизнь Эллады унаследовала свои нормы (так же как это сделали лидийцы и финикийцы) от древнего Востока, который отождествлялся, прежде всего, с Вавилоном. Разрушение некоторых западных предубеждений, касающихся культуры древнего Востока, должно, во-первых, лишить Запад его веры в то, будто его корни уходят в цивилизацию ранней греческой рыночной торговли, а во-вторых, лишить его традиционно готовых ответов о происхождении греко-римской рыночной торговли от якобы меркантильных клинописных цивилизаций, возникших тысячелетием ранее. Я полагаю, что перспективы, открытые спором о «каре», представляют всеобъемлющий интерес и заслуживают дальнейших исследований.

# **ЧАСТЬ II.: ИСТОРИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД НА РЫНОЧНУЮ ЭКОНОМИКУ КАРЛА ПОЛАНЬИ СКВОЗЬ ПРИЗМУ ВРЕМЕНИ**

## **Раздел 2.1. Критика узко-экономического подхода**

### **Экономический детерминизм и его критика Карлом Поланьи (Р.М. Нуреев)**

Экономический детерминизм, существующий в современной экономической науке, представлен двумя основными направлениями: традиционной неоклассикой и примитивным марксизмом. Поскольку влияние первого направления является доминирующим, начнем наш анализ именно с него.

#### **1. Достоинства и недостатки неоклассического подхода к исследованию развития**

Основой современной неоклассики является, как известно, классический либерализм. Все представители этого направления строят свои концепции на основе единого представления о природе человека, об обществе, о правительстве и т.д. Согласно этой парадигме, человек имеет собственные интересы, он сам способен отстаивать их в активной автономной деятельности, причем наиболее эффективным образом. Общество при таком подходе рассматривается как совокупность индивидов; “общественные интересы” - как производные от личных; лучшим считается то общество, которое в наибольшей степени позволяет индивидам свободно реализовать их частные интересы. Правительство, по мнению классических либералов, создается свободными людьми для защиты установленных конституцией прав, именно этой функцией государство и должно ограничиваться. Поскольку не существует объективных методов, позволяющих за индивидов определять их предпочтения, то именно индивиды должны сами решать, что правильно и что ложно, максимизируя свою функцию полезности.

Свобода - ключевая категория либеральной доктрины - трактуется как отсутствие принуждения, как синоним автономности и независимости. Публичная власть возникает только в результате соглашения индивидов, и только индивиды могут определить разумные границы этой власти. Равенство понимается как создание равных возможностей (а не как равенство результатов); при этом акцентируется внимание на равной защите прав, установленных конституцией. Суд должен осуществлять защиту прав в соответствии с конституцией и наказывать тех, кто нарушает права других.

Экономическая эффективность достигается тогда, когда ресурсы достаются тем, кто может их наилучшим образом использовать (уплатив, соответственно, наибольшую плату). Результатом является Парето-эффективность - ситуация, в которой ни один человек не может улучшить свое благосостояние, не ухудшая тем самым положение других людей.

Достоинство неоклассики оборачивается ее недостатками, как только она пытается анализировать вопросы развития. Став в XX веке основным направлением экономической мысли, неоклассика попыталась анализировать не только современное состояние экономики, но и дедуцировать экономическое развитие рыночной экономики из ее основных принципов. Поскольку поведение индивида выводится из его природы, то естественным представляется, что торговля является таким же естественным свойством человека, как и его способность говорить, есть или пить. Более того, последовательный методологический индивидуализм приводит к тому, что развитие общества является следствием действий атомизированных индивидов, из которых выводятся "естественные" законы развития. Поскольку в современном мире экономическая сфера является доминирующей, то социальные и политические связи рассматриваются производными от этой сферы, причем наивно полагается, что материальные интересы определяли развитие общества на всех этапах человеческого развития. "Экономический либерализм, – писал К. Поланьи, – представлял собой организующий принцип общества, занятого созданием рыночной системы. Появившись на свет как простая склонность к небюрократическим методам, он вырос в настоящую веру в мирское спасение человека посредством саморегулирующегося рынка" [1]. Предполагается, что экономика всегда стремится к равновесию, поэтому вмешательство государства рассматривается как нарушение эффективности, как второе наилучшее (second best) по сравнению с первым, которое возникает автоматически в условиях совершенной конкуренции. При таком подходе даже простые инновации ведут к нарушению равновесия, а фундаментальные исследования возможны лишь путем преодоления провалов рынка.

Неоклассики отвергают резкое вмешательство государства в экономику. Оно, с их точки зрения, базируется на низком понимании экономических процессов и ведет к крупным политическим изменениям (см. рис. 1), отнюдь не всегда благоприятным для экономики. Классический либеральный подход, наоборот, исходит из глубокого анализа происходящих процессов, осмысления тенденций экономического развития и не требует резких политических изменений. Он лишь стремится создать благоприятные условия для рыночного развития, такие условия, которые способствуют раскрытию потенций и возможностей развития личности.

Хотя нарисованная нами картина кажется упрощенной, однако она фактически вытекает из основных методологических предпосылок мейнстрима. Даже те немногие экономисты-неоклассики, которые специально занимались

проблемами экономической истории, вынуждены преодолевать эту упрощенную картину [2].



**Рис. 1. Виды экономического анализа и его влияние на политические изменения.**

Составлено по: Meier G.M. Do economists influence the developing world? // *Developing Policy*. L., N.Y.: Macmillan Press, 1992. Chapter 2. P 20-34.

## 2. Марксистский подход и его вульгаризация учениками

Не следует забывать, что американский и западноевропейский институционализм сложился и как реакция на тот марксизм, который существовал в конце XIX-первой половине XX века. С высоты XXI века мы можем отчетливо видеть, что это есть некая пародия на реальный марксизм, однако такая пародия, которая реально существовала и которая возникла не без помощи учеников и последователей К. Маркса.

Предметом исследования К. Маркса было материальное, общественно-организованное исторически определенное производство. Он характеризует способ производства как диалектическое единство производительных сил и производственных отношений, а сами производительные силы - как меру власти человека над природой. С точки зрения Маркса, первой производительной силой человечества являются не средства производства, а рабочий, трудящийся, работник, обладающий общими и профессиональными знаниями, производственным опытом, трудовыми навыками, человек во всем богатстве его способностей и творческих сил. Маркс выделяет качественно различные этапы их развития, которые совершаются внутри и посредством производственных отношений (естественные производительные силы, общественные производительные силы, всеобщие производительные силы). Однако понимание этих этапов возникло лишь в конце XX века [3]. В начале XX века господствовало совсем другое представление. Именно благодаря Г.В. Плеханову, взгляд на орудия труда как определяющий момент производительных сил, получил тогда широкое распространение.

К. Маркс раскрывает не только самостоятельное содержание производственных отношений как отношений между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ на разных этапах исторического развития человечества, но и стремится показать их качественное отличие как от технико-экономических, так и от юридических отношений. Особую трудность представляет разграничение экономического и юридического аспектов отношений собственности, уяснение роли и места отношений собственности в системе производственных отношений. Различия эти в самом первом приближении заключаются в следующем.

1. Если производственные отношения, составляющие экономическое содержание собственности, ограничиваются лишь отношениями между людьми, то право собственности включает в себя, как правило, два ряда отношений: "человек - вещь" и отношение "человек - человек", складывающееся по поводу первого отношения.

2. Если производственные отношения обусловлены прежде всего уровнем развития производительных сил, то право собственности регулируется традицией или юридическими законами, определяющими порядок пользования, владения и распоряжения движимым или недвижимым имуществом.

3. Если производственные отношения являются материальными отношениями, существующими объективно, независимо от воли и сознания людей, то право собственности есть волевое отношение, отражающее уровень развития юридического сознания в той или иной стране.

4. Если производственные отношения охватывают лишь отношения между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ, то отношения собственности - более широкий круг отношений, в том числе и те, которые не связаны непосредственно с экономическими отношениями [4].

Отношения собственности раскрываются в марксистской политической экономии через систему производственных отношений. "Поэтому ...стремиться дать отделение собственности как независимого отношения, как особой категории, как абстрактной и вечной идеи значит впасть в метафизическую и юридическую иллюзию" [5].

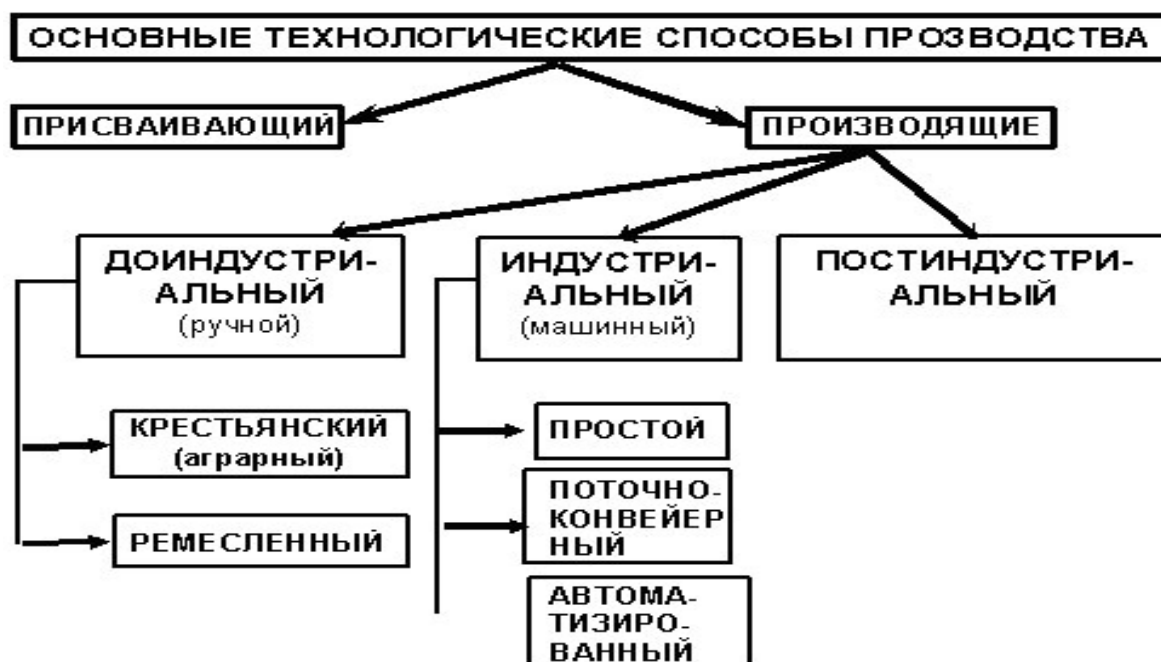
Однако в 1930–60-е годы господствовало представление, восходящее к "Краткому курсу ВКП(б)" И.В. Сталина о том, что собственность является основой производственных отношений (или, в позднейшей терминологии, исходным и основным отношением экономической системы).

К. Маркс, характеризуя структуру общества, выделяет четыре уровня: производительные силы - производственные отношения (базис) - юридическая и политическая надстройка - формы общественного сознания.

К. Маркс и Ф. Энгельс употребляли понятие "способ производства" в разных значениях, в том числе и как технологический способ производства (ремесленный, мануфактурный, машинный или фабричный, промышленный



способ производства и т.д., см. рис. 2), и как социально-экономический (первобытнообщинный, азиатский, античный, феодальный, буржуазный и коммунистический способы производства).



**Рис. 2. Основные технологические способы производства.**

"В общих чертах, - писал К. Маркс в Предисловии "К критике политической экономии", - азиатский, античный, феодальный и современный, буржуазный, способы производства можно обозначить, как прогрессивные эпохи экономической общественной формации" [6].

Обращает на себя внимание тот факт, что в этой классической работе периодизация всемирной истории дана в совершенно непонятной, на первый взгляд, форме. Во-первых, непонятно, почему четырем способам производства соответствует всего лишь одна формация, во-вторых, почему сама эта формация названа как-то странно: не общественно-экономическая, а экономическая общественная (слово "экономическая" почему-то поставлено на первое место). В-третьих, непонятным является и сам перечень способов производства: нет ни первобытнообщинного, ни коммунистического строя, зато указан какой-то азиатский способ производства, а рабовладельческий строй назван античным.

Первый ответ, который невольно напрашивается, заключается в том, что перевод этой фразы с немецкого сделан некорректно, неточно, неверно. Однако если мы посмотрим оригинал и ознакомимся с историей перевода этого места, то легко убедимся, что это не так. Перевод этого места во втором издания сочинений Маркса и Энгельса сделан... В.И. Лениным, точнее, дан в том же самом виде, в каком его сделал В.И. Ленин для своей работы "Карл Маркс" [7].

Поэтому проблема заключается не в форме перевода, а в содержании фразы. Попробуем ответить на сформулированные вопросы по порядку.

1. Дело в том, что наряду с традиционным для позднего марксизма употреблением понятия "общественно-экономическая, формация" в смысле определенной степени прогрессивного развития человеческого общества, возникающей на основе определенного общественного способа производства, а следовательно, характеризующейся определенным уровнем развития производительных сил, определенным типом производственных отношений и возвышавшейся над ними надстройкой в виде исторически определенных общественных учреждений, идей, а также формами общественного сознания; наряду с таким употреблением понятия "общественно-экономическая формация" у Маркса встречается и употребление этого понятия в другом, более широком смысле - как группы формаций, близких по типу производственных отношений, характеру классового деления, сущности государства, формам общественного сознания. Так, К. Маркс в ряде работ объединяет все классовые формации в одну [8].

Употребление понятия «формация» в широком смысле слова характерно и для "Набросков ответа на письмо В.И. Засулич", где Маркс употребляет понятия "первичная (архаическая) формация" и "вторичная формация". "Земледельческая община, - пишет К. Маркс в 3-м наброске ответа на письмо В.И. Засулич, - будучи последней фазой первичной общественной формации, является в то же время переходной фазой ко вторичной формации, т.е. переходом от общества, основанного на общей собственности, к обществу, основанному на частной собственности. Вторичная формация охватывает, разумеется, ряд обществ, основывающихся на рабстве и крепостничестве" [9]. Во 2-м наброске Маркс отмечал, что капитализм также основан на частной собственности, что "народы, у которых оно (капиталистическое производство. – Р.Н.) наиболее развилось, как в Европе, так и в Америке, стремятся лишь к тому, чтобы разбить его оковы, заменив капиталистическое производство производством кооперативным и капиталистическую собственность - высшей формой архаического типа собственности, т.е. собственностью коммунистической" [10].

История развития человечества делится К. Марксом на три "большие" формации: первичную, основанную на общей собственности (первобытнообщинный строй и "азиатский способ производства" в качестве переходного этапа ко вторичной формации), вторичную, основанную на частной собственности (рабство, крепостничество и капитализм) и коммунистическую общественную формацию [11].

2. Ключ к решению второй проблемы дает известное положение Ф. Энгельса о двух сторонах производства и воспроизводства непосредственной жизни, сформулированное им в "Предисловии к первому изданию работы "Происхождение семьи, частной собственности и государства". "Согласно

материалистическое понимание, - писал Ф. Энгельс, - определяющим моментом в истории является в конечном счете производство и воспроизводство непосредственной жизни. Но само оно, опять-таки, бывает двоякого рода. С одной стороны, производство средств к жизни: продуктов питания, одежды, жилища и необходимых для этого орудий; с другой - производство самого человека, продолжение рода. Общественные порядки, при которых живут люди определенной исторической эпохи и определенной страны, обуславливаются обоими видами производства: степенью развития, с одной стороны - труда, с другой - семьи. Чем меньше развит труд, чем более ограничено количество его продуктов, а следовательно, и богатство общества, тем сильнее проявляется зависимость общественного строя от родовых связей. Между тем в рамках этой, основанной на родовых связях структуры-общества все большей больше развивается производительность труда, а вместе с ней - частная собственность и обмен, имущественные различия, возможность пользоваться чужой рабочей силой и тем самым основа классовых противоречий... Старое общество, покоящееся на родовых объединениях, взрывается в результате столкновения новообразовавшихся общественных классов; его место заступает новое общество, организованное в государство, низшими звеньями которого являются уже не родовые, а территориальные объединения, - общество, в котором семейный строй полностью подчинен отношениям собственности и в котором отныне свободно разворачиваются классовые противоречия и классовая борьба, составляют содержание всей писаной истории вплоть до нашего времени» [12].

В свете высказывания Ф. Энгельса о двух сторонах производства и воспроизводства непосредственной жизни становится понятной и вторая часть проблемы: почему вторичная (антагонистическая) формация названа в Предисловии "К критике политической экономии" "экономической общественной". В рамках первичной формации большую роль играли материальные, общественные, но не чисто экономические факторы (производство самого человека, продолжение рода). В результате развития труда в рамках родовых отношений были созданы предпосылки для становления классового общества, для коренного изменения в соотношении двух сторон производства и воспроизводства непосредственной жизни, когда семейный строй полностью подчинен отношениям частной собственности.

Переход к коммунистической общественной формации Маркс рассматривал и в свете соотношения двух сторон производства и воспроизводства непосредственной жизни. Ведь главной целью этой формации и основным средством ее достижения является всестороннее развитие личности, которое хотя и предполагает достижение полного материального благосостояния, однако не может быть сведено только к нему.

3. Отвечая на первый вопрос, мы по существу получили и значительную часть ответа на третий: в цитированном выше месте Предисловия "К критике

политической экономии" К. Маркс указывает лишь антагонистические способы производства. Взгляды на начальный - первобытнообщинный - способ производства уточнились в 70-60-е гг. XIX в. благодаря исследованиям И. Бахофена, А. Гактсгаузена, М.Ковалевского, Л.Моргана и других. Понятие "азиатский способ производства" служило для обозначения государственной системы сельских земледельческих общин. Термин "азиатский" в данном контексте никогда не имел строго регионального значения и служил для обозначения универсальной стадии развития человечества. Маркс относил к азиатскому способу производства не только древний и средневековый Восток (Индию, Турцию, Персию, Китай и т.д.), но и государства Африки (Египет), Америки (Мексика, Перу), Европы (этруски и др.) на определенном этапе их развития [13]. Поэтому термин "азиатский" является своего рода иррациональной категорией: обозначая часть, он в то же время характеризует целое. Применение наряду с содержательным термином ("государственная система сельских общин") условного ("азиатский способ производства") широко распространено в науке. Мы уже давно оперируем такими парными понятиями, как античность - рабовладельческий способ производства, средневековье - феодализм, новое время - капитализм, новейшее время - социализм - первая фаза коммунистической формации. Специфика здесь заключается не в том, что Маркс и Энгельс использовали два понятия ("система сельских общин" и "азиатский способ производства"), а в том, что содержательно термину противопоставлен термин не временной, а пространственный, географический. Происхождение этого термина объясняется, видимо, тем, что на современном Марксу и Энгельсу Востоке они находили остатки этих государственно-общинных форм.

Используемый классиками марксизма термин "античный способ производства" обозначает рабовладельческий способ производства. Следует, однако, помнить, что в условиях рабовладельческого строя рабы составляли хотя и важный, но далеко не единственный элемент сложной социально-экономической структуры античных обществ. Деление на рабов и рабовладельцев никогда не охватывало всего общества, количество рабов никогда не превышало половины населения даже в самых развитых рабовладельческих государствах. Поэтому термин "античный способ производства", применявшийся Марксом и Энгельсом, имеет определенное значение и с точки зрения современной науки.

Диалектика производительных сил и производственных отношений нашла отражение в так называемом законе соответствия производственных отношений характеру производительных сил, который включает взаимодействие сторон, то есть предполагает не только зависимость производственных отношений от производительных сил, но и активное обратное воздействие производственных отношений на производительные

силы. Однако, формулировка закона указывает на ведущую сторону взаимодействия.

Таково более глубокое понимание марксизма, которое сложилось к 1970–80-м годам. Однако до этого господствовали более примитивные представления, которые были чрезвычайно близки к экономическому детерминизму и "узкоклассовому подходу", как его называет К. Поланьи. Непонимание диалектики производительных сил ставило перед учениками Маркса довольно сложную задачу. Г.В. Плеханов, например, считал, что конечной причиной развития производительных сил является географическая среда [14]. Неудивительно поэтому, что "экономические воззрения либералов, – как справедливо отмечал К. Поланьи, – нашли мощную опору в узкой классовой теории. Глядя на мир с позиций противостоящих друг другу классов, либералы и марксисты защищали, в сущности, тождественные положения" [15].

Поясним это на простом примере ленинского понимания генезиса капитализма, согласно которому "товарное производство рождает капитализм ежедневно, ежечасно, стихийно и в массовом размере" [16]. Такой примитивный подход, к несчастью, возник еще в работах 1890-х годов и получил свое классическое воплощение в "Развитии капитализма в России". "... Вопрос о внутреннем рынке, как отдельный самостоятельный вопрос, не зависящий от степени развития капитализма, вовсе не существует... "Внутренний рынок" для капитализма создается самим развивающимся капитализмом, который углубляет общественное разделение труда и разлагает непосредственных производителей на капиталистов и рабочих. Степень развития внутреннего рынка есть степень развития капитализма в стране" [17].

Таковы были господствующие представления, когда Карл Поланьи решил проверить, действительно ли роль рыночной экономики является настолько абсолютной и всеохватывающей, что в самой себе содержит истоки своего возникновения, как ее изображают неоклассики. Он пытается ответить на вопрос, насколько саморегулирующийся рынок способен возникнуть сам по себе, без внешних предпосылок.

### **3. Критика экономического детерминизма Карлом Поланьи**

Институциональные модели становления и развития капитализма, в русле которых развивались взгляды К. Поланьи, возникли как оппозиция основному течению экономической мысли.

Первым на ограниченность экономического детерминизма в объяснении генезиса капитализма указал Норберт Элиас (1897-1990), последователь Макса Вебера. В 1939 г. в опубликованной в Швейцарии книге «О процессе цивилизации» он указал, что конкурентный тип экономических отношений вовсе нельзя считать самоочевидным. «...Лишь после возникновения централизованной и публичной монополии на насилие... конкурентная борьба за средства и предметы потребления может происходить в значительной

степени без применения физического насилия; лишь тогда появляется "хозяйство" в строгом смысле слова, именуемое нами "экономикой", и возникает конкурентная борьба в той ее разновидности, которую мы привыкли называть "конкуренцией"» [18]. Однако концепция Н. Элиаса стала пользоваться популярностью только с 1970-х гг. Переворот в представлениях о генезисе капитализма произвел другой ученый, тоже связанный с традицией немецкой социологии, - Карл Полян (1886-1964).

К. Полян предпринял грандиозное исследование становления и развития капитализма в Западной Европе с XV в. и до середины XX в. включительно. Под рыночной экономикой он понимал «саморегулирующуюся систему рынков» [19].

В «Великой Трансформации» (1944) Полян обратил внимание на очевидное противоречие, которое не замечают неоклассики. Существование саморегулирующегося рынка невозможно без функционирования рыночных законов, однако допускать функционирование рыночных законов пока не доказано существование саморегулирующегося рынка, мы также совершенно не вправе. Возникает порочный круг, выход из которого, по мнению Карла Поляна, неоклассиками не найден.

Таблица 1

Принципы поведения в доиндустриальных системах (по К. Поляну)

<b>Принципы</b>	<b>Взаимность (реципрокность)</b>	<b>Перераспределение (редистрибуция)</b>	<b>Домашнее хозяйство</b>
Базовая модель	Симметрия	Центричность	Автаркия
Сфера действия	Семья	Общество	Замкнутая группа (семья, поселение или феодальное поместье)
Цель	Воспроизводство семьи	Воспроизводство общества	Воспроизводство группы
Связи	Родственные	Территориальные	Родственные и территориальные
Регулятор процессов	Магия и традиционный этикет	Обычай и закон	Глава хозяйства (в соответствии с традициями)
Обмен	Горизонтальный	Вертикальный	Взаимный

Составлено по: Полян К., 2002. Гл. 4.

Попытка вывести эти законы из природы человека утопична. «На самом же деле гипотеза Адама Смита об экономической психологии первобытного человека, – пишет он, – была столь же ложной, как и представления Руссо о политической психологии дикаря. Разделение труда, феномен столь же древний, как и само общество, обусловлено различиями, заданными полом, географией и индивидуальными способностями, а пресловутая "склонность человека к торгу и обмену" почти на сто процентов апокрифична. Истории

этнографии известны различные типы экономик, большинство из которых включает в себя институт рынка, но им неведома какая-либо экономика, предшествующая нашей, которая бы, пусть даже в минимальной степени, регулировалась и управлялась рынком» [20]. Поэтому он сравнивает современную индустриальную экономику с доиндустриальной, в основе которой, по его мнению, лежали три основных принципа: взаимности (реципрокности), перераспределения (редистрибуции) и домашнего хозяйства. Их содержание показано в Табл. 1. Подчеркнем, что, по мнению К. Поланьи, эти принципы институционализировались не с помощью экономики, а с помощью социальной организации [21].

Таблица 2

**Изменение методов координации**

<b>Критерии различий</b>	<b>Редистрибутивный продуктообмен</b>	<b>Рыночный товарообмен</b>
В каких обществах преобладает	В доиндустриальном	В индустриальном
Характер отношений	Вертикальный (подданные – правители)	Горизонтальный (между производителями)
Конкуренция	Исключена	Широко развита
Регулирование	Централизованное	Саморегуляция
Роль денег	Второстепенная	Доминирующая
Характер обмена	Принудительный	Добровольный
Эквивалентность обмена	Не соблюдается (только возмездность)	Соблюдается при каждой купле-продаже

Если мы сравним рыночный и редистрибутивный продуктообмен (см. Табл. 2), то мы увидим коренные различия между ними. Методы координации в общественном разделении труда глубоко различаются в доиндустриальную и индустриальную эпохи, как и логика этого развития. «Ортодоксальное учение, – пишет К. Поланьи, – начинало с постулирования склонности индивида к обмену, дедуцировало из нее логическую необходимость появления местных рынков и разделения труда и, наконец, выводило отсюда необходимость торговли, в конечном счете – торговли внешней, в том числе даже торговли дальней» [22]. В действительности все было с точностью до наоборот. Дальняя торговля возникает гораздо раньше торговли местной. Да и внутренняя торговля в Западной Европе, считает Поланьи, возникла благодаря вмешательству государства [23].

Основной огонь критики К. Поланьи направлен на то, что нигде и никогда не происходило автоматического превращения изолированных рынков в рыночную экономику, а рынков регулируемых – в рынок саморегулирующий. Такой процесс явился отнюдь не итогом какой-либо внутренне присущей рынкам тенденции к самовозрастанию, а «результатом действий весьма возбуждающих средств, которые были назначены социальному организму,

чтобы помочь ему в ситуации, созданной не менее искусственным феноменом машины! [24].

Саморегулирующийся рынок предполагает не только то, что все продукты производятся для продажи, но и что существуют рынки факторов производства. Следовательно, труд, земля и капитал приобретают, по мнению К. Поланьи, форму «фиктивных товаров». Однако товарная форма противоречит самой природе этих ресурсов, ведь носителем труда является живой человек, а земля как таковая (реки, поля и т.д. и страна в целом), конечно, не может быть объектом купли-продажи. Понятие «фиктивные товары» несет большую нагрузку в концепции Поланьи. Поскольку он отождествляет товары с предметами<sup>77</sup> (то есть путает социальную – товарную – форму и вещественный носитель – человек, природа, покупательная способность – этой формы), то неудивительно, что он потом пытается доказать, что факторы производства не являются сугубо вещественными (их природа шире этого понятия). Однако эта путаница не мешает ему показать, что рыночная экономика модифицирует все ресурсы, и общество, как может, пытается помешать сведению всех социальных форм к их экономическому содержанию.

Рассматривая подробно историю Спинхемленда, Поланьи показывает, как общество XVIII века стихийно противилась любым попыткам превратить человека в простой довесок к рынку. «Согласно ... закону Спинхемленда, человек получал пособие, даже имея работу, пока его заработок был ниже дохода, установленного для его семьи по соответствующей шкале. А следовательно, у работника не было серьезного стимула удовлетворять требования нанимателя, ибо его доход оставался прежним, какую бы заработную плату он не получал» [25]. Парадокс этого закона заключался, однако, в том, что он невольно привел к всеобщей пауперизации сельского населения. Формирование резервной армии труда стало опережать создание промышленной армии в собственном смысле этого слова. Спинхемленд фактически «не только поощрял уклонение от работы и симуляцию нетрудоспособности, он сделал пауперизм привлекательным именно в тот критический момент, когда человек должен был напрягать все свои силы, чтобы избежать судьбы нищего» [26]. Хотя стремление общества защитить себя от рыночной экономики не увенчалось успехом (и привело даже к прямо противоположному эффекту), оно растянуло период становления капитализма.

О свободном рынке в Англии можно говорить лишь в период после 1834 г., когда Спинхемленд был отменен и стала распространяться *laissez-faire*. Свободный рынок опирался на три принципа: конкурентный рынок труда,

---

<sup>77</sup> «Понятие товара – вот что позволяет подключить рыночный механизм к разнообразным факторам экономической жизни. Товары определяются здесь эмпирически как предметы (выделено мною – Р.Н.), производимые для продажи на рынке; сами рынки, опять же эмпирически, определяются как фактические контракты между продавцами и покупателями» [27].



систему золотого стандарта и свободу международной торговли. Эти принципы, как показывает Поланьи, стал частями единого целого. Но даже в эту позднюю эпоху «дорога к свободному рынку была открыта и оставалась открытой благодаря громадному росту интервенционистских мер, беспрестанно организуемых и контролируемых из центра» [28]. Любопытно, однако, и то, что она продолжалась сравнительно недолго – каких-нибудь 30-40 лет. Уже 1870-80-е гг. стали периодом крушения ортодоксального либерализма, потому что во всех сферах стало проявляться «коллективистское» контрдвижение. В сфере труда были приняты законы о профсоюзах и пышным цветом расцвело фабричное законодательство. В аграрной сфере стал набирать силу протекционизм (аграрные тарифы и другие защитные меры отечественного сельскохозяйственного производства). Конкурентные рынки все больше и больше превращались в монопольные, а во внешней сфере набирали силу империалистические тенденции. Любопытно, что контрдвижение против экономического либерализма стало спонтанной реакцией, которая охватила все без исключения развитые страны, так что даже самые последовательные приверженцы этого учения не могли не осознать того факта, что *laissez-faire* несовместим с условиями развитого рыночного общества.

Дольше всего держался золотомонетный стандарт. Однако он приводил к тому, что промышленные предприятия и экономика в целом работали все с большим и большим напряжением. Фиксированность валютных курсов предполагала целую систему мер для поддержания стабильности валюты. Это было бы невозможно без увеличения национального экспорта. Однако для колониальных и зависимых стран (с их монокультурной специализацией) увеличение национального экспорта означало только одно: падение цен. Их попытки отказа от выплаты долга неизбежно приводили к политическому вмешательству извне. Политика канонерок в этих условиях становится довольно распространенной. Парадокс сложившейся ситуации заключается в том, что для поддержания экономического равновесия стали все чаще и чаще использовать политические инструменты.

И это касалось не только колониальных и зависимых стран (которые не могли себя защитить с помощью государства), но и для развитых государств. Конец XIX – начало XX вв. характеризуется стремительным ростом колониальной системы. Между великими державами начинается борьба за привилегию торговли на политически защищенных рынках. Это приводит к экономическому и политическому разделу мира. Саморегулирующимся рынкам в этих условиях неизбежно приходит конец.

Проделанный Карлом Поланьи исторический анализ становления и развития капитализма наглядно показывает, что если саморегулирующийся рынок и существовал, то чрезвычайно короткий период, и к тому же логика развития этого свободного рынка неизбежно привела его к полному краху, что ярко проявилось в годы Великой депрессии и Первой и Второй мировых войн.

Работа Карла Полаanyi имела большое значение, поскольку показала внеисторизм традиционных представлений неоклассиков и остро поставила проблему исторического подхода к институтам капитализма.

## Примечания

[1] *Полаanyi К.* Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени. СПб., "Алетейя", 2002. С. 152.

[2] Это наглядно видно даже в такой классической работе, какой является "Теория экономической истории" (1969) Нобелевского лауреата (1972) Джона Хикса (*Hicks J.* A Theory of Economic History . L . 1969. Русск. перевод: *Хикс Дж.* Теория экономической истории. М., 2003). Детальный разбор институциональных моментов концепции Хикса дан в нашем предисловии к русскому переводу книги. См.: *Нуреев Р.М.* Вступительная статья. В книге: *Хикс Дж.* Теория экономической истории. М., 2003. С. 6-14.

[3] Историю развития представлений о производительных силах подробнее см.: *Нуреев Р.М.* Экономический строй доэкономических формаций. Душанбе, 1989. Гл. 2, 3, 6, 7.

[4] Подробнее см.: *Шкрядов В.П.* 1) Экономика и право. М. Экономика, 1967. 2) Метод исследования собственности в "Капитале" К. Маркса. М. Изд-во МГУ. 1973.

[5] *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч., 2-е изд. Т. 4. С. 168.

[6] Там же. Т. 13. С. 7.

[7] *Ленин В.И.* Полн. собр. соч. Т. 26. С. 57. Характерно, что к переводу этой фразы в такой лаконичной и отточенной форме В.И. Ленин пришел не сразу. Первоначально он давал другой перевод (см.: Там же. Т. 1. С. 136), который был подвергнут довольно резкой критике со стороны Н.К. Михайловского и от которого автор перевода в своей поздней работе отказался.

[8] В Предисловии к работе "К критике политической экономии", в котором Маркс дал развернутую характеристику материалистического понимания истории, понятие "формация" у потребляется в двояком смысле слова. "В общих чертах, - писал К. Маркс, - азиатский, античный, феодальный и современный, буржуазный, способы производства можно обозначить как прогрессивные эпохи экономической общественной формации. Буржуазные производственные отношения являются последней антагонистической формой общественного процесса производства... развивающиеся в недрах буржуазного общества производительные силы создают вместе с тем материальные условия для разрешения этого антагонизма. Поэтому буржуазной общественной формацией завершается предыстория человеческого общества" (*Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т. 13. С. 7-8.). Из контекста видно, что в первом случае в понятие формации вошли все антагонистические способы производствами поэтому Маркс ничего не пишет ни о племенной, ни о коммунистической формах собственности, которые появились еще в "Немецкой идеологии", во втором - лишь один буржуазный. Этим не отрицается связь, которая существует между понятиями "способ производства" и "формация", но лишь подчеркивается, что антагонистические формаций имели ряд общих черт.

[9] Там же. Т. 19. С. 419.

[10] Там же. С. 412-413.

[11] Подробнее об этом см.: *Бородай Ю.М., Келле В.Ж., Плимак Е.Г.* Наследие К. Маркса и проблемы теории общественно-экономической формации. М., 1974. С. 61-75.

[12] *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч., 2-е изд. Т. 21. С. 25-26. Характерно, что это место вплоть до 50-х годов выходило с примечанием Института марксизма-ленинизма, в котором утверждалось, что Ф. Энгельс в этом вопросе "допускает ... неточность, ставя рядом

продолжение рода и производства средств к жизни в качестве причин, определяющих развитие общества и общественный порядок", потому что "способ материального производства является главным фактором, обуславливающим развитие общества и общественных порядков" ( *Энгельс Ф.* Происхождение семьи, частной собственности и государства. М. Госполитиздат. 1953. С. 4, примечание).

[13] Подробнее см.: *Нуреев Р.М.* Экономический строй докапиталистических формаций. Душанбе, 1989.

[14] "Развитие производительных сил, – писал Г.В. Плеханов, – само определяется свойствами окружающей людей географической среды". ( *Плеханов Г.В.* Избранные философские произведения. В 5-ти томах. Т. 1. М. 1956. С. 689).

[15] *Поланьи К.* Ук. соч. С. 170.

[16] *Ленин В.И.* Полн. собр. соч. Т. (Детская болезнь левизны в коммунизме).

[17] *Ленин В.И.* Полн. собр. соч. Т. 3. С. 160. Критику экономического детерминизма в работах Ленина 1890-х годов подробнее см.: *Нуреев Р.М.* Экономический строй докапиталистических формаций. С. 216-220; он же: "Развитие капитализма в России": первый ленинский шаг от схематизма к реальности (возвращаясь к напечатанному) // Развитие капитализма в России – сто лет спустя. М. – Волгоград, 1999. С. 87-112.

[18] *Элиас Н.* О процессе цивилизации. Социогенетические и психогенетические исследования. М.; СПб.: Университетская книга, 2001. С. 145.

[19] *Поланьи К.* Ук. соч. С. 53.

[20] *Поланьи К.* Ук. соч. С. 56.

[21] *Поланьи К.* Ук. соч. С. 77.

[22] *Поланьи К.* Ук. соч. С. 71.

[23] *Поланьи К.* Ук. соч. С. 71-81.

[24] *Поланьи К.* Ук. соч. С. 70.

[25] *Поланьи К.* Ук. соч. С. 94.

[26] *Поланьи К.* Ук. соч. С. 114.

[27] *Поланьи К.* Ук. соч. С. 86.

[28] *Поланьи К.* Ук. соч. С. 157.

## Экономико-социологическая альтернатива Карла Поланьи\* (В.В. Радаев)

В данной работе мы рассмотрим некоторые методологические основы идей К. Поланьи и обратим внимание на те аналитические возможности, которые они открывают для разных исследовательских областей. Мы начнем с субстантивного определения «экономического» и посмотрим, как оно может использоваться на примере понятия «домашний труд». В свою очередь, это выведет нас на более широкую тему – проблем экономического выживания и моральной экономики.

### Проблема экономического

Как правило, при рассуждениях о наследии Поланьи, в особенности о его наиболее известной книге «Великая трансформация»[2], внимание концентрируется на вопросах становления капитализма и развития саморегулирующихся рынков. Но чтобы понять смысл рассуждений К.Поланьи о хозяйственном развитии, необходимо начать с более общих вопросов и разобраться с тем, какое содержание он вкладывает в понятие экономики и экономического действия. Тем более, что его подход резко контрастирует с пониманием, характерным не только для большинства экономистов, но и для многих социологов. В подтверждение приведем два классических определения экономического действия и экономической науки, которые сегодня принимаются многими на аксиоматическом уровне. Первое из них принадлежит М. Веберу: «экономическое действие (Wirtschaften) есть установление актором мирными средствами контроля над ресурсами, который по своему главному мотиву ориентирован на экономические цели»[3]. Второе определение сформулировано Л. Роббинсом: «Экономическая наука – это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление»[4]. Хотя первое определение сформулировано социологом, а второе – экономистом, мы видим, что их формулировки оказываются достаточно близкими друг другу.

Итак, в конвенциональном определении экономическое действие выступает как логический выбор между различными способами использования средств, порождаемого их ограниченностью. Для К.Поланьи подобное определение выглядит сугубо формальным. Более того, он не считает ограниченность средств и наличие выбора неизменными условиями экономических отношений. По его мнению, основная проблема как раз и заключается в том,

---

\* Полный текст данной статьи см.: [Экономическая социология](#), Том 5, № 4, 2004.

что формальную логическую связь между целями и средствами заложили в основу современной экономической теории, а затем опрокинули на историю хозяйства в виде универсальной модели. Между тем, актуальность выбора и дефицит ресурсов во многом являются порождением современного общества и никак не являются историческими универсалиями. Во-первых, выбор существует не всегда, а во-вторых, дефицит средств не является повсеместным. Например, по свидетельствам антропологов, первобытные общества были скорее обществами изобилия (характеризуемыми низким уровнем жизни и отсутствием изнурительного труда). Они не были, подобно современным капиталистическим обществам, одержимы проблемой дефицита и опережающего роста потребностей [5], которые порождены обществом потребления в куда более поздний исторический период.

Поланьи противопоставляет упомянутому формальному значению экономического другое, *содержательное* значение [6], которое включает как минимум две важнейших дополнительных характеристики:

- нацеленность на обеспечение жизнедеятельности человека,
- институциональное оформление экономического процесса [7].

Именно признак *обеспечения жизнедеятельности* людей и добавляет субстантивный элемент в определение экономического действия. Он указывает на особый исторический ракурс экономических отношений, которые первоначально оформляли условия выживания человека и человеческих сообществ в их непрестанной борьбе с природой. Такое выживание связано с удовлетворением базисных потребностей человека, но при этом не ограничивается обеспечением минимума материальных средств существования (и тем более, не сводится к обеспечению минимума их физиологических потребностей). Понятие жизнедеятельности, даже в минимальном объеме, непременно включает социальные элементы [8]. По нашему мнению, при определении понятия жизнедеятельности речь должна идти об *элементах, без которых нарушается процесс нормального биологического и социального воспроизводства и возникает угроза самому существованию отдельного человека, группы или сообщества*. В этом смысле, уместно известное высказывание К.Маркса о том, что экономика – это «царство необходимости».

Поланьи критикует формальное значение экономического действия за его узость с исторической точки зрения. Но важно обратить внимание на обратную сторону: с логической точки зрения формализация определений в современной экономической теории позволяет расширить понятие экономического до чуть ли не безразмерного состояния. В абстрактную схему выбора способов употребления ограниченных средств ради некой фиксированной цели начинает укладываться фактически любое действие – от перевода старушки через улицу до запуска космических кораблей (по крайней мере, всякое действие теперь можно интерпретировать как экономическое). Эта логическая операция и была произведена в рамках неоклассической

экономической теории, которая постепенно освободила экономику от неременной связи с удовлетворением насущных потребностей человека и стала связывать экономическое действие, прежде всего, с особыми типами принятия решений (в первую очередь, с устойчивым, или рациональным, выбором) и расчистила путь для так называемого «экономического империализма» – использования формальных экономических моделей для анализа все более расширяющегося круга объектов. И в самом деле, отделить сферу экономики от других, «неэкономических» сфер при таком подходе становится невозможно. И с этой точки зрения вводимый Поланьи признак обеспечения жизнедеятельности людей пытается удержать понятие экономического в относительно более жестких содержательных рамках. С методологических позиций это означает попытку возврата к классической традиции политической экономии XVIII-XIX вв., когда экономика непосредственно увязывалась с производством хронически недостающих материальных благ, т.е. к ее изначальному пониманию.

Для иллюстрации возьмем пример, который был весьма характерен для истории нового российского предпринимательства в 1990-е годы. Типичный предприниматель, бывший инженер, на первом этапе в конце 1980-х годов начинал заниматься каким-то бизнесом, чтобы материально обеспечить себя и свою семью. На втором этапе, когда материальные проблемы семьи были в основном решены, основной заботой становилось выживание и развитие бизнеса, проблема сохранения своей рыночной ниши. Наконец, на третьем этапе, когда бизнес окончательно укреплялся, предприниматель продолжал успешно зарабатывать деньги, но мотивация вновь изменялась. С одной стороны, это превращалось в своего рода увлекательную игру, связанную с профессиональной и личностной самореализацией. С другой стороны, заметно повысилась важность статусных мотивов – размер бизнеса и зарабатываемых денег определял место в деловом мире и признание со стороны сообщества. С каждым очередным шагом в хозяйственных действиях предпринимателя становилось все меньше экономического с субстантивной точки зрения, он все меньше заботился о выживании и постепенно освобождался от давящей экономической необходимости, хотя с позиций формальной экономической теории он продолжал заниматься тем же самым делом – зарабатывать деньги. Следуя терминологии М.Вебера, можно сказать, что действия данного предпринимателя по мере его освобождения от проблем выживания (сначала семьи, потом бизнеса) становились все менее экономически ориентированными [9], оставаясь при этом экономически обусловленными действиями, т.е. ненасильственным использованием ограниченных ресурсов, имеющих различное употребление, для достижения неэкономических целей (ибо деньги как таковые имели для него все меньшее значение) [10].

Таким образом, понятие «экономического» укладывается в более четкие содержательные рамки, которые вряд ли устроят современную экономическую

теорию. Какие проблемы помогает решить подобное субстантивистское определение экономического действия, помимо его содержательного ограничения? К ним относится, в том числе, проблема определения домашнего труда.

### **Проблема домашнего труда**

Домашнее хозяйство долгое время находилось на периферии исследований экономистов и социологов. Домашний труд не отделялся от сферы потребления домохозяйства и определялся через его противопоставление рыночному труду, с которым не возникало особых проблем. Под *рыночным трудом* понимается всякая оплачиваемая работа, включая найм (формальный и неформальный), предпринимательскую деятельность и самостоятельную занятость. Известно, что рыночный труд может производиться и в пределах дома, но его продукт изначально предназначен на продажу и, как правило, принимает денежную форму (или его стоимость возмещается в результате бартерного обмена). В свою очередь, домашний труд представляет собой труд по натуральному самообеспечению в домашнем хозяйстве. Он связан преимущественно с производством услуг и, отчасти, с изготовлением продуктов питания и вещей в малых масштабах для нужд личного и семейного потребления. Причем, продукты и услуги здесь изначально не принимают денежную форму [11].

Со временем возникла потребность отделить время, затраченное на домашний труд, от времени потребления и досуга. И здесь возникает объективная сложность, поскольку в домашнем хозяйстве они тесно переплетены, а часто по виду деятельности просто невозможно однозначно отделить труд от того, что трудом не является. Как, например, квалифицировать домашний уход за детьми: это затрата трудовых усилий или досуговое занятие? Производится ли стоимость в этом процессе, и как ее измерить?

Экономисты решили этот вопрос своими средствами. В новой теории потребления для экономистов домашний труд отделяется от потребления, выступая опосредующим звеном между сферой рынка и сферой потребления [12]. Более конкретно домашний труд определяется как виды деятельности, которые могут быть замещены рыночной занятостью [13]. Иными словами, вы можете воспользоваться платными услугами няни, чтобы она ухаживала за вашим ребенком, или отдать ребенка в платный детский сад. Но никому не придет в голову нанимать человека, чтобы он смотрел за вас телевизор. Следовательно, в первом случае речь идет о домашнем труде, а во втором – о времени потребления и досуга.

Впрочем, всех проблем данный подход не решает. Например, как оценивать поездки на рыбалку или походы за грибами в выходные дни – домашний труд или увлечение, хобби? В принципе можно купить рыбу и грибы в магазине или на рынке. Значит, это труд? Почему тогда многие этого не делают и вместо себя

никого не посылают? Выходит, что для них это отдых? Как квалифицировать подобные виды деятельности, если, например, речь идет об обследовании бюджетов времени домохозяйств?

И здесь подход Поланьи помогает нам сформулировать более четкое определение домашнего труда. Если с формальной экономической точки зрения, повторим, домашний труд выступает как нерыночная занятость, которая в принципе могут быть замещены рыночной занятостью, то в субстантивном определении с точки зрения обеспечения жизнедеятельности к нему относятся виды *нерыночной занятости, которые вносят вклад в материальное выживание домашнего хозяйства* [14]. Иными словами, предлагается иной объективный критерий, позволяющий относить или не относить конкретные занятия к «труду» по характеру их связи с нуждами домашнего хозяйства [15].

Помимо прочего, это означает, что многие домашние занятия (например, та же рыбная ловля или работа в саду) могут рассматриваться и как труд, и как отдых, в зависимости от того, какие *функции* они выполняют в данном домохозяйстве. Если выловленная рыба потребляется, но это не отражается на состоянии дел в домохозяйстве сколь либо серьезным образом, то следует считать это развлечением. Если же улов оказывается существенной прибавкой к натуральному доходу и важным элементом семейного рациона, то мы склонны квалифицировать подобные занятия как трудовые.

Определение деятельности в качестве домашнего труда, таким образом, не проистекает из его предметной формы. Одна и та же деятельность может выступать как труд, если она вносит принципиальный вклад в выживание домохозяйства и поддержание уровня жизни его членов, а может квалифицироваться как хобби, если этот вклад не существенен, а сама деятельность осуществляется, скорее, по мотивам неутилитарного (в том числе, развлекательного) порядка.

### **Проблема экономического принуждения**

Постановка проблемы жизнеобеспечения и выживания в связи с экономическими отношениями выводит нас на тематику *принуждения*, которое понимается как *безальтернативное подчинение человека внешним по отношению к нему условиям*, т.е. связана с ситуациями отсутствия выбора. К сожалению, эта тематика упорно обходится экономсоциологами. И происходит это, в том числе, со ссылками на М.Вебера, который подчеркнул элемент ненасильственности в экономическом действии и заимствовал у экономистов признак необходимости выбора для такого рода действий.

Между тем, многие действия в хозяйственной сфере осуществляются в условиях, когда выбор практически отсутствует. Начнем с того, что действия могут быть вызваны применением насилия и или руководствоваться страхом перед насилием, оставаясь при этом, в веберовской терминологии,



«экономически ориентированными» действиями (будучи неэкономическими по используемым средствам). Хотя это явление в хозяйственной жизни заслуживает куда большего внимания [16], мы в данном случае обратимся к более мягкой форме – *экономическому принуждению*. Оно не связано с прямым насилием, но с необходимостью обеспечения минимума средств существования семей или выживания предприятия в критических хозяйственных ситуациях. Скажем, если семья оказывается без угрозой голода, проблема выбора становится не актуальной и людям приходится соглашаться на первый более или менее приемлемый вариант заработка. Сходные ситуации, когда человек лишается значительной части свободы выбора и руководствуется скорее логикой принуждения [17], могут складываться и на уровне предприятия. Например, когда в результате многократной девальвации рубля, цена импортного товара оказывается не приемлемой для покупателей, как это случилось, например, в России в результате кризиса августа 1998 г., товар отдают за треть цены, замораживая зарплату работники, закрывают направления деятельности. Назвать это реализацией экономического интереса можно лишь с большой натяжкой. Другой пример: если твою нишу занимает более мощный игрок, с большой вероятностью придется продавать свой бизнес или уходить в другие сегменты рынка, чтобы не потерять все. Конечно, в любой кризисной ситуации сохраняются какие-то альтернативы, но часто это напоминает «выбор» из одного варианта.

Все подобные действия выходят за рамки экономики в ее формальном значении, но остаются в пределах хозяйства, определенного с субстантивных позиций. Так, в домашних хозяйствах складываются особые *стратегии выживания*, которые нацелены на обеспечение минимально необходимой устойчивости в условиях повышенной неопределенности, порождаемой внешней средой. Эти стратегии опираются на принцип действия «безопасность превыше всего» и выражаются в избегании риска и дополнительных издержек сверх определенной нормы, пусть даже ценой снижения средних доходов. Так, они были детально проанализированы на примере крестьянских хозяйств, которыми за столетия была выработана целая система социальных приемов, включающая общинное перераспределение земли, взаимную помощь, добровольное финансирование общих нужд богатыми хозяевами, чтобы гарантировать каждому «святое право на жизнь», застраховаться от развала хозяйства перед лицом резких колебаний производительности по годам [18].

В противовес классическому «экономическому человеку», который чаще всего представляется нам в обликах предпринимателя, максимизирующего прибыль, или потребителя, максимизирующего полезность, в домашнем хозяйстве мы сталкиваемся с другой ипостасью хозяйствующего субъекта, не сводимой ни к первому, ни ко второму облику. Это отмечалось, в том числе российским экономистом А.В. Чаяновым, которые неоднократно указывал на то, что, например, крестьянское хозяйство руководствуется преимущественно

не стяжательскими мотивами [19]. В противоположность фермерскому хозяйству, стремящемуся к максимизации прибыли, оно ориентируется на «бытовые формы трудопотребительского баланса», пытаясь уравновесить тяжесть труда и уровень удовлетворения насущных потребностей [20].

Добавим, что хотя политика выживания была выявлена при исследовании докапиталистических крестьянских хозяйств, разумеется, не означает, что она важна не только для них и не имеет значения для современных капиталистических укладов.

### **Проблема моральной экономики**

Стратегии выживания не являются продуктом индивидуальных решений, принимаемых независимыми индивидами и тем более не сводятся к эгоистическому интересу отдельного человека. Они включают интересы выживания и благосостояния его ближних. И в этом отношении экономическое действие, нацеленное на обеспечение жизнедеятельности человека, неминуемо оказывается *социально укорененным* действием, которое встроено в социальные отношения. Здесь уместно вспомнить о знаменитом тезисе Поланьи об укорененности экономического действия ( *embeddedness of economic action* ), который впоследствии столь эффективно продвигается М.Грановеттером в рамках новой экономической социологии в 1980-е годы [21]. Однако, если Грановеттер трактует ее как структурную укорененность в сетевых связях между хозяйственными агентами, то в первоначальном значении у К.Поланьи речь идет скорее об институциональном оформлении экономических процессов.

Одним из проявлений такого институционального оформления служат моральные нормы, следование которым пронизывает многие хозяйственные действия. Характерным примером вновь является организация домашнего хозяйства, для которого важным элементом хозяйственных процессов становятся межпоколенческие трансферты, когда весомая часть ресурсов расходуется в форме *односторонней и безвозмездной материальной помощи*, будучи обусловлена существованием нормального демографического жизненного цикла. Конечно, можно представить дело и так: сегодня ты кормишь детей, чтобы завтра они заботились о своих собственных детях, а заодно поддержали в старости и тебя самого. Но сомнительно, чтобы эту помощь можно было свести к чисто экономическому обмену благами. Ибо она обусловлена существованием моральных норм, обеспечивая «право на жизнь» и цементируя порядок, складывающийся внутри семей и родственных кланов.

В еще большей степени социальный характер хозяйственных действий проявляется в отношениях между отдельными домохозяйствами в рамках локальных общностей (например, соседской общины). Требования, касающиеся обеспечения выживания и минимальной стабильности, направлены тем, кто в трудной ситуации оказывается держателем «избыточных» ресурсов и,

следовательно, в состоянии оказать материальную поддержку. Подобная поддержка слабых распространяется отнюдь не только на горизонтальные отношения между своими. Она еще чаще транслируется по вертикали социальных структур и вменяется в обязанность принципалам – обладателям собственности и властных полномочий.

В чем заключаются в данном случае моральные обязательства держателей хозяйственных ресурсов? Речь идет не об абстрактных высших ценностях, предписывающих помогать людям и «возлюбить ближнего своего». Эти достаточно жесткие обязательства не связаны со свободным моральным выбором, они проистекают из фундаментальных требований социума – обеспечить выживание и нормальную жизнедеятельность каждого человека и его семьи. И в тот момент, когда это выживание или нормальная жизнедеятельность отдельного человека, его семьи или какого-то локального сообщества оказывается под угрозой, то к агентам, которые в этот момент обладают относительно избыточными ресурсами, будь то более обеспеченные соседи, владелец феодального поместья или государство, выдвигаются требования о помощи. Хотя с формальной точки зрения такие обязательства могут нигде не прописываться и даже никак не оговариваться, это не мешает в критических ситуациях запрашивать поддержку в весьма настоятельной форме, вплоть до насильственных действий. Они могут оформляться в виде взываний к моральным устоям («помогите несчастным») или напоминаний о реципрокных обязательствах («все эти годы мы платили налоги»). Но это не просто просьбы о пожертвовании или ожидание воздаяния за прошлые труды. Это субстантивные («естественные») требования [22]. В критической ситуации экономическая (рыночная логика) перестает работать, и пострадавшие мгновенно переключаются на нерыночные способы обоснования – гражданский, домашний и т.п. [23]

История преподнесла множество примеров того, как люди способны долгое время относительно безропотно сносить разного рода лишения. Но в тот момент, когда они доходят до опасной черты – возникает опасность голода или социальной маргинализации – они становятся способными на самые радикальные и разрушительные действия. В этом отношении субстантивная экономика предстает как *моральная экономика* [24], где хозяйственные расчеты подкрепляются нормативными ожиданиями и неформализованными представлениями о социальной ответственности. И нарушение этих устойчивых ожиданий способно породить острые социальные конфликты.

## Примечания

[2] *Поланьи К.* Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002.

[3] *Weber, M.* Economy and Society. Vol. I. Berkeley: University of California Press, 1978. P. 63. См. также: *Вебер М.* Социологические категории хозяйствования / Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и научн ред. В.В.Радаев. М.: РОССПЭН, 2004 (в печати).

[4] *Роббинс Л.* Предмет экономической науки // Т HESIS, 1993. Т. 1. Вып. 1. С. 18.

[5] Вот как пишет об этом Маршалл Салинз, самый известный последователь К.Поланьи: «Охотник... человек неэкономический. По крайней мере, в том, что касается вещей, не первоочередных для выживания, он является собой полную противоположность типичной карикатуре, увековеченной на первой странице любого издания «Основных принципов экономики». Потребности его скудны, а средства их достижения (относительно) многочисленны» ( *Салинз М.* Экономика каменного века. М.: ОГИ, 2000. С. 29-30).

[6] Русский и немецкий языки позволяют отчасти обойти данную терминологическую трудность, используя два разных термина – «экономический» (более узкий, формальный) и «хозяйственный» (более широкий, субстантивный). В английском языке такой возможностей нет, приходится использовать один и тот же термин – «economic».

[7] *Поланьи К.* Экономика как институционально оформленный процесс / Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и научн ред. В.В.Радаев. М.: РОССПЭН, 2004 (см. также: Экономическая социология, Том 3, № 2, 2002. С. 62-73 (<http://www.ecsoc.msses.ru>)); *Полани К.* Два значения термина «экономический». О вере в экономический детерминизм / Шанин Т. (ред.). Неформальная экономика: Россия и мир. М.: Логос, 1999. С. 505-513.

[8] Конечно, в данном случае мы сталкиваемся с неизбежными условностями, ибо в зависимости от того, что отнести к сфере обеспечения жизнедеятельности, область экономических действий будет расширяться или сужаться.

[9] *Weber, M.* Economy and Society. Vol. I. P. 63-64.

[10] *Радаев В.В.* [Что такое экономическое действие? Экономическая социология.](#) Том 3, № 5, 2002. С. 18-25.

[11] Часть этих занятий совершается в домашнем пространстве, часть – за его пределами, но для нужд домашнего хозяйства. Особой разновидность домашнего труда является труд в подсобном хозяйстве, который производится вне городского домашнего хозяйства – на даче, садово-огородном участке, более крупных земельных наделах. Здесь к домашнему труду мы также относим «нерыночную» часть деятельности, не связанную с реализацией продукции подсобного хозяйства, а обеспечивающую потребности натурального самообеспечения семьи.

[12] *Беккер Г.* Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ-ВШЭ, 2003.

[13] *Gronau, R.* Leisure, Home Production and Work – the Theory of the Allocation of Time Revisited // Journal of Political Economy, 1977. Vol. 85, No. 6. P. 1099–1123.

[14] «Критерием отнесения деятельности к «труду», – считает Э. Минджиони, – является внесение вклада в обеспечение материального выживания» ( *Mingione, E.* Fragmented Societies: A Sociology of Economic Life. Beyond the Market Paradigm. Oxford: Basil Blackwell, 1991. P. 74).

[15] *Радаев В.В.* Экономическая социология. Учебное пособие. М.: ГУ-ВШЭ, 2005. Глава 4; *Радаев В.В.* Домашнее хозяйство и неформальная экономика // Социологические исследования. 1997. № 4. С. 64-72.

[16] Об этом явлении см., например: *Волков В.В.* [Силовое предпринимательство.](#) СПб.: ЕУСПб, Летний сад, 2002 (публикацию книги по главам см.: Экономическая социология; *Радаев В.В.* О роли насилия в современных деловых отношениях // Вопросы экономики. 1998. № 10. С. 81–100.

[17] Подробнее об этом источнике хозяйственной мотивации см.: Радаев В.В. Экономическая социология. Учебное пособие. М.: ГУ-ВШЭ, 2005 (в печати). Глава 4; Радаев В.В. Хозяйственная мотивация и типы рациональности // Социологический журнал. 1997. № 1-2. С. 183-200.

[18] Скотт Дж. Моральная Экономика крестьянства как этика выживания / Великий незнакомец: крестьяне и фермеры в современном мире. Под ред. Т. Шанина. М.: Прогресс-Академия, 1992. С. 202–210.

[19] «Классический homo economicus часто сидит не на месте предпринимателя, а в качестве организатора семейного производства. Поэтому система теоретической экономики, сконструированная исходя из предпринимательской работы homo economicus 'а в качестве капиталиста, ясно односторонняя и недостаточна для познания экономической действительности во всей ее реальной сложности» (Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство. М.: Экономика, 1989. С. 397).

[20] Чаянов А.В. Указ. соч. С. 120–121, 159, 208, 244, 250.

[21] Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности / Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / Сост. и научн ред. В.В.Радаев. М.: РОССПЭН, 2004 (в печати). См. также: [Экономическая социология](#), Том 3, № 3, 2002. С. 44-58 .

[22] Это объясняет, в том числе, тот распространенный факт, что сбои рынка, обусловленные действием частных предпринимателей, порождают требования к государству, которое с формальной экономической и правовой позиции не имеет к этому прямого отношения. Характерным примером можно считать претензии к государству обманутых вкладчиков финансовых пирамид в середине 1990-х годов (см.: Радаев В.В. Уроки «финансовых пирамид», или что может сказать экономическая социология о массовом финансовом поведении // Мир России, Том XI , № 2, 2002. С. 39-70).

[23] Тевено Л. Организованная комплексность: нормы координации и структура экономических преобразований / Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Сост. и научн. ред. В.В.Радаев. М.: РОССПЭН, 2002. С. 19-46.

[24] Скотт Дж. Моральная экономика крестьянства как этика выживания / Великий незнакомец: Крестьяне и фермеры в современном мире. Под ред. Т. Шанина. М.: Прогресс, 1992. С. 202–210; Thompson, E.P. The Making of the English Working Class. Harmondsworth: Penguin, 1968.

## **Критика К. Поланьи принципов работы рыночных систем (Н.Д. Кликунов)**

«Все мое», - сказала злато;  
«Все мое», - сказал булат.  
«Все куплю», - сказала злато;  
«Все возьму», - сказал булат.  
(А.С. Пушкин)

Неоднократно отмечалось, что важность работы К. Поланьи «Великая трансформация» состоит, прежде всего, в постановке вопросов. Карл Поланьи не представил нормативной теории, и, даже, не достаточно четко обозначил свою позицию в спектре либертариизм-эгалитаризм, но одно из основных его положений, что развитие рыночных отношений ведет к деградации общества<sup>78</sup>, является предметом обсуждения, в том числе и на сегодняшнем симпозиуме.

Оппонентом К. Поланьи принято считать Ф. Хайека с его «Дорогой к рабству» и «Пагубной самонадеянностью». Аргументы Ф. Хайека достаточно широко известны, а теория спонтанного порядка, в общем-то, имеет биологические корни. Если использовать биологический жаргон, то Ф. Хайек является сторонником индивидуалистического естественного отбора, в основе которого лежит концепция увеличения шансов выживаемости субъекта (или даже гена), К. Поланьи - защитник концепции группового естественного отбора. С точки зрения группового естественного отбора индивид – это прежде всего часть группы, и преследование собственных, эгоистических интересов индивида (на что и направлена рыночная система) может приводить к ухудшению положения группы или вида в целом. В этом смысле и можно считать рынок «сатанинской мельницей». Индивидуалистический подход концентрируется на проблемах кооперации, которые способствуют Парето-улучшениям и приводят росту благосостояния вида. Это не устраняет проблему отрицательных внешних эффектов, порождаемых действиями отдельных индивидов в отношении благосостояния группы в целом. Доводы «за» и «против» определенного подхода существуют у сторонников всех подходов, но, следует отметить, что концепция индивидуалистического естественного отбора сегодня является доминирующей [Доккинз].

Но со своей стороны, хотелось бы включить в число участников дискуссии еще двух представителей научной мысли. Это англичанин Дж. Хикс с его «Теорией экономической истории» [Хикс] и отечественный юрист И.А.

---

<sup>78</sup> «Позвольте рыночным механизмам быть единственным определяющим началом в судьбе людей и их естественного окружения, и это на самом деле, даже и с учетом количественных показателей и использования покупательной способности, приведет к распаду общества» (Polanyi K. The Great Transformation. Boston: Beacon Press, 1944. P. 73).

Покровский с его работой «Основные проблемы гражданского права» [Покровский].

Джон Хикс, увеличивая степень абстракции и в общем-то моделируя возможное развитие человеческих отношений в прошлом, приходит к выводу о выгодности рынка по сравнению с другими формами организации человеческих отношений, основанных прежде всего на отношениях зависимости одного субъекта от другого. С точки зрения сильной стороны принуждение, построенное на отношениях зависимости, более выгодная форма существования, чем кооперация, построенная на принципах независимости субъектов и торговли. Поэтому институты и выстраивались, чтобы сохранить и увеличить выгоды сильной стороны за счет слабой. Рынок в этой системе нелогичен и противоестествен – зачем меняться, если дешевле и выгоднее отнять или совершить неэквивалентный с точки зрения слабой стороны обмен (пример поведения Чингисхана в отношении купцов с тканями у К. Поланьи). Однако, для Дж. Хикса остается проблемой сама возможность развития рыночных отношений при возможности эксплуатации одним субъектом другого. Необходимо подчеркнуть, что для Дж. Хикса противоестественность рыночных отношений (построенных на свободе воли участников сделки) по сравнению с системой «прав и обязанностей» животного мира или примитивных обществ является ключевым фактором выживаемости, развития и доминирования человеческой популяции на земле. В этом его позиция целиком противоречит взглядам К. Поланьи.

Взгляды русского юриста Иосифа Алексеевича Покровского на проблемы «юридических отношений хозяйствующих единиц к вещам, находящимся в сфере обладания данного общества» [Покровский, с. 193] можно и нужно соотнести с позицией К. Поланьи в отношении фиктивных товаров – труда, денег и земли. К. Поланьи считает, что распространение отношений «купли-продажи» на факторы производства приводит к негативным последствиям для общества, прежде всего социальным и культурным. Человек перестает быть самим собой, превращаясь в объект рыночной сделки, и далее стандартная марксистская аргументация. Введение в рыночный оборот природных ресурсов, порождает, выражаясь современным экономическим жаргоном, трагедию общинных земель. Все это приводит к негативным последствиям для общественного развития.

Позитивный анализ развития отношений в отношении земельных угодий у И.А. Покровского и К. Поланьи первоначально совпадает – трансформация от публично-правовых отношений к частноправовым при том, что «процесс этого постепенного ослабления общинной или родовой собственности совершается неодинаково быстро по отношению к различным категориям земель: земли, требующие большего труда или капитала, скорее усвоятся в исключительное и неотъемлемое обладание семей-дворов, меж тем как луга, леса и другие угодья еще долго остаются в неразделенном пользовании всего рода или

общины» [Покровский, с 194]. Однако, по мнению И.А. Покровского, дальнейшее развитие прав собственности, как основы рыночных отношений, происходит на основе резкой грани «между правом собственности на движимость и на недвижимость». Обычаи делового оборота заставляют законодателей упрощать правила сделок с движимыми объектами (правило вещь принадлежит тому, в чьих руках она находится) и усложнять правила сделок с недвижимыми объектами и, прежде всего, с землей (прежде всего это касается принципа публичности всех вещественно-правовых актов, связанных с недвижимостью). И.А. Покровский дает совершенно иную оценку последствий вовлечения в рыночный оборот труда и земли. Институты, сложившиеся в развитых рыночных системах, устанавливая особый режим в отношении «фиктивных товаров», смягчают негативные последствия вовлечения в деловой оборот труда и земли. Именно система права, по мнению И.А. Покровского, не позволяет рынку превратиться в разновидность «сатанинской мельницы», порождающей крайне негативные отрицательные внешние эффекты для человеческого сообщества. Хотя на ранней стадии развития рынка ... - продолжил бы Карл Поланьи.

Продолжая логику И.А. Покровского можно отметить, что институты развитых экономических систем не только формализуют оборот отдельных товаров и ограничивают свободу действий в их отношении, но выводят из рыночного оборота ряд благ, которые продаются, покупаются, меняются, дарятся и т.д. в условиях традиционных обществ.

Моя мысль состоит в том, что современные социально-экономические институты не расширяют свободу сделок, т.е. тезис, что рынок – это все на продажу – неверен.

Институты развитого рынка помогают формализовать, деперсонализировать или обезличивать сделки с одними видами благ, и вынуждают выводить некоторые активы или права на активы из рыночного оборота. Эти активы, связаны непосредственно с индивидом и, в принципе, должны быть с ним неразделимы. Если их продавать, то возникает стандартная проблема «принципал-агент», и система прекращает получать стимулы к развитию. Либо отрицательные внешние эффекты, сопровождаемые куплю-продажу подобных активов, приводят к итоговому сокращению общественного благосостояния.

В наших российских условиях к таким активам можно отнести:

- а) право на распоряжение самим собой (обязательная служба в армии);
- б) право на распоряжение своим именем, своей репутацией (гарантия прав на интеллектуальную собственность)
- в) водительские права
- г) кандидатская или докторская ученая степень
- д) диплом о высшем образовании или школьный аттестат
- е) статус инвалида той или иной группы



ж) депутатский статус или иная должность, связанная с принятием решений и т.д.

Данный список можно легко продолжить, но следует подчеркнуть, что эти активы в развитом рыночном обществе нельзя купить, их можно только заработать. В примитивном обществе данные активы являлись и являются объектом купли-продажи, дарения, воровства или других форм отчуждения от субъекта. Возможность продажи того, чего продавать нельзя, является одной из причин отставания нашего общества от развитых стран.

### **Литература**

1. Доккинз. Эгоистичный ген. М.: Мир, 1993.
2. Покровский И.А. Основные проблемы гражданского права. М.: Статут, 1998.
3. Хикс Дж. Теория экономической истории. М., 2002.
4. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. М.: Новости, 1992.
5. Polanyi K. The Great Transformation. Boston: Beacon Press, 1944.

## Раздел 2.2. Карл Полаanyi в истории экономической мысли

### 2.2.1. Теоретические истоки экономических воззрений

#### К. Полаanyi (Н.А. Розинская)

Идеи Карла Полаanyi принадлежат к тем направлениям экономической мысли, которые противостоят доминирующему (нео)классическому направлению, ведут с ним принципиальную полемику. Чтобы лучше понять место Полаanyi в истории экономических учений, рассмотрим взгляды тех мыслителей, которых он считал своими идейными предшественниками, а также тех, кто развивал и углублял идеи Карла Полаanyi.

В качестве основных теоретических источников концепции Карла Полаanyi следует выделить работы таких мыслителей как древнегреческий философ Аристотель, французский социалист-утопист первой половины XIX в. Роберт Оуэн и английский экономический антрополог начала XX в. Бронислав Малиновский.

*Карл Полаanyi и Аристотель.* Практически во всех работах К. Полаanyi прослеживается не просто хорошее знание работ Аристотеля, а стремление доказать, что вклад Аристотеля в экономическую науку гораздо значительнее, чем это принято считать в современной экономической науке. Американский экономист показывает, что экономическое учение Аристотеля одними исследователями понято неправильно, а другими не понято вообще. В качестве иллюстрации он приводит высказывания об Аристотеле Шумпетера, Соудека и др.<sup>79</sup>

К. Полаanyi объясняет это рядом причин. Прежде всего, пишет он, недопонимание происходит из-за того, что "...некоторые из его (Аристотеля) терминов - ключевых - особенно "капелике", "метадосис" и "хрематистике" были искажены при переводе... "Капелике" был истолкован как искусство розничной торговли вместо искусства "коммерческой торговли", "хрематистике" - как искусство делать деньги вместо искусства снабжения, т.е. добывания средств первой необходимости... "метадосис" был принят за обмен или бартер в то время как это слово явно означало нечто совсем противоположное, а именно, "отдача своей доли"."<sup>80</sup>

Однако, главная причина, по мнению К. Полаanyi, заключается в предубежденности экономистов. Им кажется абсурдным вывод Аристотеля о

<sup>79</sup> Primitiv, Archaic and Modern Economies. Ed. by G.Dalton. Boston, 1971. P. 78.

<sup>80</sup> Ibid., p.111.

зависимости цен на рынке от положения партнеров по обмену в сообществе, или же отрицание Аристотелем наличия ограниченности ресурсов. Аристотель отрицает аксиоматические факты, на которых основана экономика, это ведет к тому, что современные экономисты ничего не могут взять из его теории для своего анализа и поэтому предпочитают давать негативные оценки или же игнорировать.

Нахождение причин игнорирования Аристотеля представителями экономики подводит К.Поланьи к мысли об узости формалистского подхода к исследованию экономики. В отличие от формалистов американский экономист соглашается со многими положениями Аристотеля и развивает их.

Во-первых, К. Поланьи соглашается с его тезисом об отсутствии ограниченности ресурсов. К. Поланьи рассматривает ограниченность ресурсов как социальный феномен, характерный для определенных социально-экономических систем, но не для всех. И из этого он делает вывод, что теория, претендующая на универсальность не может иметь предметом своего анализа распределение ограниченных ресурсов, так как они не являются ограниченными всегда и везде.

Далее, анализируя учение Аристотеля о цене, К. Поланьи показывает разницу в подходе нахождения формулы установления цены между современными экономистами и Аристотелем: “Радикальная разница состояла в том, что современный экономист имел своей целью описание образования цен на рынке, в то время как такая мысль была далека от сознания Аристотеля. Он был занят совершенно другой и гораздо более практической проблемой создания формулы, согласно которой цена должна быть установлена”<sup>81</sup>.

К. Поланьи показывает, что в основе формулы Аристотеля лежит критерий устойчивости общества. Цена может укреплять общество, если она справедливая (т.е. устанавливается в соответствии с обычаем, или в соответствии со статусом продавца и покупателя, и при этом отсутствует “неестественная” прибыль), или, напротив, подрывать его устои. Торговля справедлива, если при этом поддерживается существующее положение сообщества. Восхищаясь прозорливостью Аристотеля, К. Поланьи демонстрирует как “несправедливая” цена практически разрушила существовавшее в начале XVIII века в Англии общество.

Из теории цены Аристотеля К. Поланьи делает вывод о том, что в тот период экономика еще была встроена в общество, и рыночные механизмы только-только зарождались. Американский экономист считает, что Аристотель увидел начало процесса выделения экономики из общества. Исходя из этого К.Поланьи устанавливает временные границы данного процесса: окончанием которого он называет конец XIX в., когда общество начало создавать

---

<sup>81</sup> Ibid., p.108.

механизмы для защиты от рынка, тем самым, встраивая экономику обратно в общество.

Из учения Аристотеля о неестественности делания денег ради самих денег К. Поланьи выводит необходимость разделения экономики как добывания средств существования для удовлетворения необходимых потребностей, и, с другой стороны, как размещение ограниченных средств. И далее соответственно, разделяя субстантивистский подход к изучению экономики как изучение первой части и формалистский подход как изучение второй части.

Таким образом, можно сказать, что основные положения, на которых основывается концепция К. Поланьи, были восприняты им от Аристотеля. Это, во-первых, то, что экономику следует изучать в контексте всех социальных связей, и, во-вторых, то, что главной функцией экономики является сохранение и самовоспроизводство сообщества не только в физическом смысле, но прежде всего в культурном.

### **Карл Поланьи и Роберт Оуэн.**

Если Аристотель был тем, кто увидел начало выделения экономики из общества, Р. Оуэн, по мнению К. Поланьи, был свидетелем завершением этого процесса, т.е. свидетелем торжества рынка.

Главной заслугой Р. Оуэна было то, что он не только смог описать, но он смог понять суть последствий окончательного выделения экономики из общества. “Только один человек постиг значение этого хождения по мукам, возможно, потому что среди ведущих мыслителей этого века он один обладал тонким практическим знанием индустрии и был также открыт для внутреннего видения. Ни один мыслитель не продвинулся далее, чем это сделал Р. Оуэн, в царство индустриального общества”<sup>82</sup>. К. Поланьи считает этого мыслителя открывателем реальности общества.

Особенно важной для К. Поланьи была мысль Р. Оуэна об изменяющемся характере человека. “Широкое распространение промышленности по всей стране создает у людей новый характер; - пишет Р. Оуэн - поскольку же этот характер формируется на основе принципа, в высшей степени неблагоприятного для общего благополучия и счастья отдельных людей, то это должно вызвать самые плачевные и притом бесспорно отрицательные явления, если только указанная тенденция не будет пресечена при помощи законодательного вмешательства и руководства”<sup>83</sup>.

Основываясь на данном положении Оуэна, американский экономист рассматривает институты, окружающие людей и формирующие их характер. Он показывает, что человеческое поведение определяется той институциональной средой, которая его окружает. Р. Оуэн указывал на то, что

<sup>82</sup> Polanyi K. The Great Transformation. P.127.

<sup>83</sup> Оуэн Р. Замечания о влиянии промышленной системы // Утопический социализм. М., 1982. С. 307.

расширение деятельности, ориентированной на материальную выгоду, приносит фундаментальные изменения в характер. Вслед за ним К. Поланьи видит ключевой дефект рыночного капитализма в его опоре на материальную выгоду, приобретение как фундаментальные мотивационные силы.

Еще одно важное положение концепции Р. Оуэна, который американский экономист развивает в своих работах, касается последствий выделения экономики из общества и, как следствие этого, изменения характера людей. Тезис Р. Оуэна о том, что культурная деградация гораздо страшнее материального обнищания, становится лейтмотивом всей работы К. Поланьи.

Р. Оуэн видел, что кризис рыночного капитализма был не узко экономическим, но имел гораздо более глубокие изменения. Это был культурный кризис, проникающий в те области человеческой жизни, которые способствуют осознанию значения человека в этой жизни. Великий мыслитель учил своих рабочих, что деградация исходит из культурного вакуума, в котором их жизни потеряли свое значение. И одна только высокая зарплата не сможет спасти от углубления этой деградации, так как доход должен быть потрачен на определенные цели с определенным значением для социальной жизни, которое как раз и является утерянным.

Аналогичным образом оценивает К. Поланьи последствия внедрения рыночного механизма в странах Африки: “Не экономическая эксплуатация, как это зачастую предполагают, а дезинтеграция культурного окружения жертвы является, в таком случае, причиной деградации... Результатом является потеря самоуважения и стандартов, будь то единица народом или классом, возникает ли процесс от так называемого “культурного конфликта” или от изменения в позиции класса в рамках общества”<sup>84</sup>.

Кроме того, кажется совершенно очевидным (хотя сам К. Поланьи об этом не пишет), что именно работы Р. Оуэна и его практическая деятельность способствовали возникновению теории двойного движения, которая является одним из важнейших достижений американского экономиста.

### **Карл Поланьи и Бронислав Малиновский.**

Третьим мыслителем, оказавшим серьезное влияние на К. Поланьи, является английский антрополог Бронислав Малиновский. Имя Б. Малиновского самым тесным образом связано с появлением экономической антропологии как самостоятельной науки, которая и явилась тем самым полем, где К. Поланьи искал и находил теоретические и практические доказательства основных положений своей теории.

Экономическая антропология как самостоятельная дисциплина появляется в первой четверти XX столетия. Появление этой науки стало результатом огромной теоретической работы, которая была проделана

---

<sup>84</sup> Polanyi K. The Great Transformation. P.157.

мыслителями XIX-го и начала XX-го столетий в области социологии (О. Конт, Г. Спенсер, Э. Дюркгейм), экономики (Дж. Ст. Милль, К. Маркс, М. Вебер, Ф. Лист, К. Бюхер) и особенно социально-культурной антропологии (Э. Тэйлор, Ф. Гальтон, К. Пирсон и др.).

В XVIII в., когда слово "антропология" только начинало входить в научный обиход, оно означало "трактат о душе и теле человека". Впоследствии этот термин в общей форме расшифровывался также, предполагая всестороннее изучение человека: его биологических и социокультурных свойств. В последней трети XIX в., в период становления английской, да и мировой социально-культурной антропологии, в качестве особой научной дисциплины, сложилось представление о самых общих задачах этой науки, как о задачах обнаружения естественных законов, по которым живет и развивается человечество. В тот период в социально-культурной антропологии господствовал эволюционизм, возникновение которого было тесно связано с естественно-научной теорией Ч. Дарвина.

К началу XX в. наблюдается закат эволюционизма. Возникает несоответствие между установками эволюционистских методов и реальностью этнографического материала, которым к этому времени располагала наука. Методологический кризис стал очевиден для большинства представителей социальной антропологии. Многие ученые, не удовлетворенные плоскими схемами однолинейной эволюции, пытались найти иные способы исследования. На этой почве и появилось новое направление социально-культурной антропологии - функционализм.

Основными представителями функционализма в социально-культурной антропологии были Рэдклифф-Браун и Б. Малиновский. Они целиком восприняли от своих предшественников отношение к обществу "дикарей" как к упрощенному варианту общества вообще. Б. Малиновский, например, не раз подчеркивал, что антропологи для достижения своих задач (выявление и формирование универсальных экономических законов) в принципе могли бы изучать и свое собственное общество, но первобытное больше для этого подходит хотя бы потому, что "посредством познания человеческой природы, проявляющейся в форме, ...отличной и чуждой нам, мы прольем свет на нашу собственную природу"<sup>85</sup>.

Функционализм отличался резкой сменой познавательной направленности - причинно-следственная проблематика эволюционистской антропологии уступила место проблемам изучения функциональных связей общества. Функционалисты отказались от рассмотрения социальных явлений только во временном их развитии как простое чередование пережитков и заимствований в исторической последовательности, но считая культуру каждого народа системой институтов (норм, обычаев, верований), призванных

---

<sup>85</sup> Никишенков А.А. Из истории английской этнографии. Критика функционализма. М., 1986.

выполнять необходимые общественные функции, предметом изучения сделали процессы функционирования.

Критикуя эволюционизм, функционалисты никогда не отрицали самого процесса эволюции; они лишь скептически относились к возможности получить достоверный и системно связанный фактический материал, позволяющий делать обоснованные выводы об эволюции общества и культуры на протяжении истории человечества, особенно на самых ранних ее этапах. Недоверие функционалистов было основано на утверждении, что все существовавшие в данное время народы, даже самые примитивные из них, прошли одинаковый в хронологическом смысле исторический путь. Из этого утверждения делается вывод, что “дикарей” и “варваров” современности нельзя рассматривать как прямых предков “цивилизованных” народов, как это делали классики эволюционизма.

Практика полевых исследований поставила на повестку дня комплексное изучение конкретных народов, а не только человеческой культуры вообще. Именно в этот период (начало XX века) происходит выделение в социально-культурной антропологии ряда субдисциплин: психологическая антропология, социальная антропология и экономическая антропология. Длительное время область экономики не привлекала внимания антропологов, так как материалы, относящиеся к экономической структуре примитивного общества, носили крайне отрывочный характер.

Поворот произошел только тогда, когда впервые в истории антропологии было собрано множество самых разнообразных фактов, относящихся к различным аспектам экономических отношений одной небольшой этнической группы, и была предпринята попытка их обобщить, свести воедино, нарисовать целостную картину экономической жизни данного народа. Этот сдвиг связан именно с появлением работ Б. Малиновского. В 1922 г. в работе, посвященной экономике меланезийцев Тробрианских островов, этот исследователь пришел к выводу о неприменимости традиционной экономической теории к первобытной экономике из-за принципиальных различий между современным и первобытным человеком<sup>86</sup>.

Наиболее интересной частью концепции Б. Малиновского является теория института. По Б. Малиновскому, именно институт является тем механизмом, который обслуживает удовлетворение основных и производных потребностей своих участников и всего общества в целом, исполняя таким образом свою функцию. Согласно принципу всеобщей связи ни один институт не может рассматриваться изолированно от других проявлений социально-экономической жизни. При описании конкретного общества за основу брался один из его институтов и как бы “высвечивался” из того, что Б. Малиновский

---

<sup>86</sup> Malinowski B. Argonauts of the Western Pacific. London, 1922.

называл “калейдоскопом племенной жизни”, то есть из всего хитросплетения поступков, отношений и связей, выраженных в деятельности членов общества.

Ярким примером такого подхода является исследование-описание института “Кулы”. Б. Малиновский дает следующее описание этого института: Кула есть “система торговли”, заключающаяся в “циркуляции двух видов предметов, которые высоко ценятся, но не имеют никакого практического употребления. Это браслеты, сделанные из раковины и ожерелья из раковинных дисков, предназначенные для украшения, но вряд ли когда используемые даже для этой цели. Предметы этих двух видов движутся... по круговому маршруту, который простирается на много миль и охватывает множество островов. Ожерелья совершают оборот по направлению движения часовой стрелки, а браслеты движутся в противоположном направлении. Предметы обоих видов никогда не задерживаются на сколько-нибудь длительный промежуток времени в руках какого-либо владельца; они постоянно движутся, постоянно встречаются и обмениваются друг на друга”<sup>87</sup>.

Б. Малиновский, как и все антропологи того времени, был воспитан на аксиомах современного им маржинализма. На первый взгляд Кула представляет собой обмен материальных ценностей. Поэтому Б. Малиновский подходит к Куле как экономическому институту, но в процессе исследования он приходит к выводу, что основную роль здесь играют не экономические, а социальные стимулы.

Назвав Кулу системой торговли, исследователь в то же время подчеркивает, что этот институт всеми своими основными чертами не только отличается, но и противоположен торговле в обычном смысле слова. Это несомненно обмен, но не товарообмен. Никто из участников не извлекает непосредственно из него никакой прямой материальной выгоды. И тем не менее этот происходивший с соблюдением определенных правил “переход из рук в руки двух бессмысленных и совершенно бесполезных предметов”<sup>88</sup> играл большую роль в жизни тробрианцев.

Следуя своему институциональному методу, Б. Малиновский описывает Кулу со всех сторон. Он показывает ее важность и социальную, и экономическую. Ученый показывает, что Кула является институтом, способствующим “интересным связям между тробрианцами различного языка и культуры”<sup>89</sup>.

Специфичность Кулы Б. Малиновский видит в том, что дача и отдача разделены во времени. Обмен никогда не происходит одновременно из рук в руки, он разделен на два акта, между которыми существует определенный промежуток времени. Исследователь называет это специфичной формой кредита, которая основывается на высокой степени взаимного доверия. Что

---

<sup>87</sup> Economic Anthropology. P. 21.

<sup>88</sup> Ibid, p.21.

<sup>89</sup> Ibid, p.24.



заставляет тробрианцев отдавать столько же и даже больше, но не в коем случае не меньше, чем они получили? Отвечая на этот вопрос Б.Малиновский показывает отличие мышления первобытного человека и современного. Для примитивного человека давать более важно, чем владеть, щедрость есть самое главное богатство, поскольку она способствует упрочению положения в обществе.

Рассматривая отличия в организации труда у цивилизованных и примитивных людей, Б. Малиновский подчеркивает, что интегрирующими и организующими в первобытных обществах являются социальные силы. Так же ученый приходит к выводу, что первобытный человек не стремится к выполнению каких-либо всеобщих задач. Участвуя в общественном труде, он реализует свои собственные интересы, хотя бы потому, что не знает в чем заключаются общие задачи и цели. Б. Малиновский обращает на это внимание, описывая Кулу. “Они не имеют понятия об общих задачах некоторых социальных структур. Они знают собственные мотивы, знают цели индивидуальных действий, но для чего нужны эти коллективные действия, это выше их умственного предела. Даже самый интеллигентный дикарь не имеет ясного представления о Куле как об огромной, организованной социальной конструкции и еще меньше о ее функциях”<sup>90</sup>.

Таким образом, Б. Малиновский впервые конкретно показал всю глубину отличия экономических отношений примитивного общества от экономических отношений общества цивилизованного. Собранный им материал наглядно свидетельствует, что в первобытности существовали не просто иные формы привычных экономических отношений, а отношения, совершенно не укладывающиеся в рамки сложившихся представлений о том, какими должны быть экономические отношения.

Непосредственные ученики Б. Малиновского в силу ряда субъективных причин отошли от него, и следовательно не стали продолжать исследования в экономической области, начатые Б. Малиновским. Они сконцентрировали свое внимание на структурном устройстве первобытных народов, их родовой и политической организации (можно вспомнить, например, работу Эванса-Причарда “Нуэры”).

Однако накопленный к этому времени фактический материал требовал обобщений, требовалась экономическая теория первобытных обществ. Кроме того, в сферу исследования антропологов наряду с примитивными обществами начинают входить и крестьянские, в которых товарно-денежные рыночные отношения играют значительную роль. Все это привело к тому, что экономикой первобытных обществ начинают интересоваться представители «экономикс» - экономической теории.

---

<sup>90</sup> Ibid, p.22.

В 1939 г. вышли в свет книги Р. Ферса “Примитивная полнезийская экономика” и Д. Гудфеллоу “Принципы экономической социологии”. Оба эти автора анализировали экономические процессы первобытных обществ с точки зрения господствовавшей тогда неоклассической теории. Но попытки втиснуть в рамки неоклассической теории огромный фактический материал, который в них совершенно не укладывался, способствовали выявлению несостоятельности маржиналистского подхода к первобытной экономике.

После второй мировой войны интерес к исследованиям экономики первобытных и крестьянских народов резко возрос. Это было связано, прежде всего, с теми огромными изменениями, которые произошли в этот период, - развертыванием массового национально-освободительного движения и возникновением новых независимых государств в Азии, Африке и Океании. В этот период экономическая антропология перестает быть субдисциплиной социально-культурной антропологии и становится самостоятельной дисциплиной, предметом изучения которой являются нерыночные экономики. Именно на этом фоне развивалось научное творчество автора “Великой трансформации”.

Одной из наиболее концептуально концентрированных работ К. Поланьи является опубликованная в 1947 г. статья “Наше устаревшее рыночное мышление”, в которой он подверг сомнению фундаментальные установки западных экономистов, касающиеся рынка, и заявил, что “рыночный менталитет” препятствует пониманию ими экономических систем предшествующих капитализму. В этой работе К. Поланьи обратил внимание на то, что экономисты рассматривают экономические системы всего мира через призму рыночно-ориентированного анализа, предполагая, что человек везде и во все времена соответствовал принципам поведения, определенным современными экономистами. Сам К. Поланьи настаивал на том, что экономическое поведение различается в пространстве и времени.

За основу своей концепции американский экономист взял теорию института Б. Малиновского. Под влиянием работ Б. Малиновского К. Поланьи выдвинул тезис о необходимости иного методологического подхода к изучению нерыночных экономик. Этот новый методологический подход он называл “субстантивным” анализом экономики.

Таким образом, от Аристотеля Карл Поланьи узнал, что функцией экономики является обеспечение продолжения существования общества как культурного феномена; от Роберта Оуэна он узнал, что экономика, не будучи подчиненной этой цели, разрушает те самые жизни, которым она предназначена служить; следуя Брониславу Малиновскому, Поланьи становится антиэволюционистом и открывает для себя “примитивные экономики” как сферу поиска доказательств своей теории.

## 2.2.2. Карл Полаanyi vs. Адам Смит (Р.И. Капелюшников)

Я не являюсь специалистом ни по экономической антропологии, ни по экономической истории и потому могу обсуждать лишь наиболее общие аспекты концепции Карла Полаanyi. Главным научным достижением Полаanyi по праву считается разработанная им в "Великой трансформации" типология альтернативных систем аллокации ресурсов, которые использовались человечеством на различных этапах своей истории. На мой взгляд, именно этот аспект его творческого наследия представляет наибольший интерес и именно ему посвящены мои комментарии.

Начну с того, что построение идеально-типических схем представляется мне чрезвычайно полезной и нужной частью аналитической работы, поскольку оно обеспечивает первичное упорядочивание, начальную классификацию разрозненных феноменов социального мира. Как известно, схема Полаanyi включает три с половиной, если так можно выразиться, идеальных типа – реципрокцию, редистрибуцию, рынок (обмен) и стоящую несколько особняком автаркию.<sup>91</sup> Пользуясь этим понятийным аппаратом он рисует грандиозную панораму институциональной эволюции человечества – от самых примитивных сообществ до современной цивилизации.

Многие фундаментальные наблюдения К. Полаanyi невозможно оспорить. Нельзя не согласиться с его выводами о том, что на протяжении большей части человеческой истории рынок был не единственной и далеко не главной аллокационной системой; что расцвет "рыночного общества" (в некоторых странах Запада) пришелся на середину 19 века; что вскоре после этого во всем мире началось возвратное движение и рынок повсеместно стал подвергаться все более жесткому и всеохватывающему контролю (эта тенденция продолжала действовать вплоть до последних десятилетий 20 века, когда она была частично обращена вспять или, по меньшей мере, приостановлена).

Отсюда, однако, не следует, что с помощью разработанной Полаanyi классификации альтернативных регулятивных принципов можно получить адекватную картину институциональной эволюции человеческого общества. Мне она представляется неполной, непоследовательной и недоопределенной. Остановлюсь на наиболее серьезных проблемах, с которыми сталкивается предложенная им типология.

---

<sup>91</sup> Нетрудно заметить, что при выделении автаркии Полаanyi использует иные критерии, чем при выделении трех остальных систем. Спросим: как регулируются взаимодействия внутри автаркий? Ответ (в терминах Полаanyi): либо реципрочностью, либо редистрибуцией, либо рынком. Можно также спросить: в соответствии с какими принципами начинают строиться отношения между отдельными автаркиями, когда они постепенно перестают ими быть? Ответ оказывается сходным.

1. Отправным пунктом "Великой трансформации" можно считать развернутую критику представления Адама Смита о том, что человеку присуща естественная склонность к обмену, бартеру, торгу (которую Поланьи отождествляет со стремлением к извлечению выгоды). Эта критическая атака занимает в аргументации Поланьи исключительно важное место и ведется с большим напором.

По его убеждению, смитовская идея – это не просто заблуждение, но опасное заблуждение. Она не только сделала экономистов слепыми по отношению к наиболее фундаментальным и важным формам организации экономической жизни, которые доминировали на протяжении большей части человеческой истории, и заставила их сосредоточить свое внимание на эфемерном феномене саморегулирующегося рынка. Хуже того: она послужила оправданием и обоснованием утопической системы *laissez-faire*, которая и смогла-то просуществовать в чистом виде от силы полвека. По Поланьи, склонность к обмену не коренится ни в природе человека, ни в природе человеческого общества, а была насильственно навязана извне в результате случайного стечения обстоятельств.

И здесь в его рассуждениях обнаруживается забавное противоречие. С одной стороны, он настаивает, что смитовская склонность к обмену не присуща природе человека. С другой стороны, он посвящает десятки страниц детальному описанию многочисленных запретов, предписаний, рестрикций, санкций, ограничений, табу, которые на протяжении человеческой истории практиковались в обществах самого разного типа – как первобытных, так и современных. Возникает вопрос: это какой же силы и степени универсальности должна быть страсть, чтобы для ее сдерживания и подавления нужно было веками использовать столь мощную и разветвленную институциональную машинерию!

На мой взгляд, это противоречие является для Поланьи фатальным. Стоящая перед ним дилемма такова: либо согласиться, что "склонность", для борьбы с которой приходится пускать в ход весь арсенал доступных институциональных средств, действительно дана человеку от природы и в этом смысле ее можно считать "естественной" (но тогда захлебывается его атака на Адама Смита и классический либерализм); либо признать полную бессмысленность всех и всяческих институциональных ограничений (но тогда от его аргументации вообще ничего не остается). Поэтому Поланьи просто уходит от обсуждения вопроса, почему ни одно человеческое сообщество не может обходиться без выработки и утверждения тех или иных общих "правил игры".

2. Поланьи справедливо подчеркивает, что в реальности выделенные им идеальные типы никогда не встречаются в чистом виде и что любое более или менее крупное человеческое сообщество вынуждено прибегать одновременно к различным транзакционным механизмам, используя сразу несколько

взаимодополняющих систем аллокации ресурсов. Но он, похоже, полагал, что отдельные институциональные и организационные формы можно однозначно классифицировать как опирающиеся на принципы либо реципрокности, либо редистрибуции, либо рынка. В действительности же любая сколько-нибудь сложная институциональная или организационная форма неизбежно сочетает в себе характеристики альтернативных транзакционных механизмов. Попробуем однозначно определить: кассы взаимопомощи – это реципрокция, редистрибуция или рынок? По-видимому, корректный ответ: и то, и другое, и третье.

3. Что, пожалуй, более всего удивляет в типологии Поланьи, так это то, что в ней не находится места для такой фундаментальной формы межличностного взаимодействия как альтруизм, когда ресурсы передаются в одностороннем порядке на добровольной основе. В обществах любого типа (в том числе современных) огромный массив ресурсов распределяется в соответствии с нормами и правилами альтруистического поведения. Однако Поланьи не считает нужным выделять их в качестве особого идеального типа. Правда, некоторые из его последователей попытались восполнить этот очевидный пробел, подведя акты альтруизма под общую рубрику реципрокности. Однако подобное решение едва ли можно признать удачным, поскольку оно все равно оставляет за скобками все акты однонаправленного (невзаимного) альтруизма.

4. Поланьи не дает критериев, которые позволяли бы проводить сколько-нибудь четкие границы между альтернативными системами аллокации ресурсов. Где рынок, где реципрокция, где редистрибуция - во многих случаях это остается неясным. По-видимому, сам он не видел необходимости в однозначном определении выделенных им идеальных типов, полагая различия между ними самоочевидными. Но это далеко не так.

Обратимся к примеру, которому в его рассуждениях придается исключительно важное значение, - практике обмена дарами между жителями Тробрианских островов в Меланезии (кольцо Кула). Он описывает ее как систему с жестко закрепленными социальными позициями, в рамках которой акты дарения совершаются без всякой внешней (утилитарной) цели. Дарение является благом само по себе, обеспечивая дарителю одобрение и уважение окружающих.

Однако другие антропологи на том же самом этнографическом материале рисуют несколько иную картину.<sup>92</sup> В их описании кольцо Кула предстает как система с подвижными социальными статусами, что открывает широкое поле для формирования политических альянсов, маневрирования, ходов и контр-ходов. Дело в том, что дарение возлагает на того, кто его принял, известные обязательства, требуя от него совершения ответного дара (правда, в кольце

---

<sup>92</sup> Belshaw C. Traditional Exchange and Modern Markets. Englewoods Cliffs: Prentice-Hall, 1965.

Кула это происходит не напрямую, а кружным путем - через цепочку последовательных дарений в рамках определенного альянса). Поэтому участник с исходно низким статусом (и соответственно группа, которую он представляет) посредством удачных дарений более состоятельным и обладающим большим престижем группам может очень быстро продвигаться с низших ступеней социальной лестницы до самых высоких. Подобное стратегическое (в терминах теории игр) поведение, направленное на завоевание престижа, не слишком хорошо вписывается в интерпретацию Поланьи, согласно которой дарения направляются принципом "эквивалентности" и никак не связаны с соображениями выгоды.

Вообще же, как считают некоторые антропологи, в современных терминах реципрокность может быть описана как система взаимных взяток. В этом смысле отличный пример дает советская практика блата. Допустим, некий актер известного театра X регулярно навещает руководителя местного торгового центра Y; на этих встречах он сообщает, когда на имя Y в кассе театра будут оставлены билеты на дефицитные спектакли, и узнает, когда и в какой магазин ему следует придти, чтобы приобрести дефицитные продукты; встречи сопровождаются беседами о жизни и, возможно, даже застольем; всеми такие взаимные "дарения" воспринимаются как социальная норма, и если обратившись в назначенный день в кассу театра, Y вдруг не обнаружит там билетов на свое имя, то это навлечет на X единодушное осуждение окружающих. На мой взгляд, этот пример идеально подходит под поланьевское понятие реципрокности. Однако, думаю, любой, кто был знаком с советской системой блата не понаслышке, согласится, что подобные "дарения" представляли собой специфический класс обменных сделок и имели очень немного общего с идиллическими описаниями реципрокности в "Великой трансформации".

Очевидно стремление Поланьи расширить границы реципрокности, насколько это только возможно. Однако при ближайшем рассмотрении многие из приводимых им примеров могут быть вполне адекватно описаны либо как акты чистого альтруизма, либо как специфические обменные сделки, либо как сложные комбинации, в которых сочетаются элементы того и другого. В этом смысле оправданность выделения реципрокности в качестве особого идеального типа, особого регулятивного принципа оказывается не вполне очевидной.<sup>93</sup>

5. Напротив, рынок Поланьи понимает чрезвычайно узко. В его представлении рынок предполагает регулярный обмен с множеством продавцов и множеством покупателей, разнообразный набор обмениваемых благ, использование общепринятой меры стоимости, явные денежные цены, сделки, совершаемые преимущественно здесь и сейчас, а также четко

---

<sup>93</sup> Это, конечно, не значит, что на следующем уровне анализа понятие реципрокности не может использоваться для выделения и продуктивного изучения определенного класса социальных взаимодействий.

специфицированные и надежно защищенные права собственности. Так и хочется сказать, что, по его мнению, рынком можно считать только рынок совершенной конкуренции, хотя, разумеется, подобная терминология была ему чужда. (Скорее всего, реальным образцом, от которого он отталкивался, являлся сельский рынок, куда за своими ежедневными покупками сходятся и съезжаются окрестные жители.)

В результате огромное количество обменных сделок выводится Поланьи за пределы рынка просто по определению. Монополия, монополия, нерегулярные акты купли-продажи, сделки без явных денежных цен, долговременные контракты, поддержание устойчивых отношений между постоянными продавцами и покупателями, производство по регулируемым государством ценам и многое-многое другое – все это он отказывается признать рынком. Отметим, однако, что многие из подобных форм обмена являлись предметом самого пристального изучения не только в современной, но и в традиционной экономической науке и экономисты никогда не считали их выходящими за ее границы. Так что стоит только отказаться от намеренно зауженного определения, используемого Поланьи, как границы рынка раздвигаются и массив ресурсов, распределявшихся через него во многих обществах прошлого, перестает казаться таким уж ничтожным.

6. Я уже замечал, что Поланьи фактически отождествляет склонность к обмену со стремлением к извлечению выгоды (эгоистическим поведением как таковым). Упоминания о склонности к обмену и о стремлении к выгоде (gain) следуют у него, как правило, через запятую. Не случайно и то, что при описании рынка Поланьи охотно прибегает к биологическим аналогиям, сравнивая его, например, с джунглями, где сильнейшие пожирают слабейших. Так создается образ рыночной конкуренции как боев без правил, по сути - как гоббсовской войны всех против всех. Поэтому не думаю, что будет большой несправедливостью сказать, что он не вполне адекватно понимал ее природу и смысл.

В поведенческих терминах экономическую конкуренцию можно было бы определить как *борьбу двух за внимание третьего*. В подобной ситуации необходимым предварительным условием получения доступа к ресурсу оказывается завоевание расположения этого "третьего". Специфика экономической конкуренции заключается в том, что, во-первых, последнее слово всегда остается за ним (то есть все определяется предпочтениями "третьего") и что, во-вторых, роли в этом процессе не являются жестко фиксированными (тот, кто сегодня пытается добиться внимания "третьего", завтра может сам оказаться на его месте.<sup>94</sup> Но это возможно только в рамках строго определенных общих "правил игры".

---

<sup>94</sup> Если проводить параллели с природным миром, то отдаленным аналогом экономической конкуренции мог бы служить выбор брачных партнеров у некоторых видов животных.

Вопреки впечатлению, которое Поланьи пытается создать у читателей своей книги, рынок (даже рынок *laissez-faire*) вовсе не предполагает безраздельного господства ничем не ограниченных эгоистических интересов; это не борьба на взаимное уничтожение и не схватка с целью физического оттеснения от ресурса. Как и другие трансакционные механизмы, он нацелен на ограничение и канализирование эгоистического поведения. Можно сказать, что первую линию обороны образуют здесь институты частной собственности и контракта - предмет постоянной заботы в классическом либерализме. И ограничения, налагаемые на эгоистическое поведение этими институтами, зачастую воспринимаются как гораздо более жесткие и обременительные, чем многие другие. (Как писал Ф. Хайек, человек видит вокруг себя множество манящих вещей и не имеет возможности протянуть руку, чтобы взять их себе.)

Вторую линию обороны образует сама рыночная конкуренция. Идея социальных мыслителей 17-18 вв. состояла не в том, чтобы снять все препоны на пути безудержного эгоизма, а в том, чтобы направив одни частные интересы против других (при условии соблюдения определенных "правил игры"), ограничить его более надежно и эффективно, чем это можно сделать посредством административного контроля или давления окружающих. И еще неизвестно, чем в большей мере была обусловлена начавшаяся со второй половины 19 столетия антирыночная реакция, захватившая постепенно весь мир, – то ли тем, что рынок свободной конкуренции слишком широко открыл шлюзы для корыстных эгоистических устремлений (как думал Поланьи), то ли тем, что он, напротив, оказался слишком сильным их ограничителем.

В заключении ррхх я хотел бы коснуться трех частных вопросов: 1) идеи Смита о склонности к обмену; 2) дихотомии естественного и искусственного в аргументации Поланьи; 3) понятия "рынков фиктивных товаров".

1. В "Богатстве народов" высказывается предположение, что "склонность меняться, выменивать, обменивать один предмет на другой" есть следствие определенной особенности "человеческого естества". Но здесь важно уточнить, какой смысл вкладывал сам Смит в понятие человеческой природы. По Смиуту, это качества, которые, с одной стороны, являются общими для всех представителей человеческого рода и которые, с другой стороны, не встречаются ни у какого другого вида животных. Современная антропология подтверждает справедливость, по меньшей мере, второй части смитовской интуиции. Обмен материальными объектами действительно является чертой, присущей исключительно человеку. Хотя, например, приматы способны использовать примитивные орудия и даже усовершенствовать их, никому, как говорится в "Богатстве народов", не приходилось видеть, чтобы какое-либо животное криками или жестами показывало другому: это - мое, то – твое; ты – мне, я - тебе. Смит, по-видимому, был прав и в другом своем предположении, что первые более или менее систематические акты обмена заключались в



обменивании орудий и оружия на мясо убитых животных.<sup>95</sup> Кроме того, можно предположить, что поскольку у детей способность обмениваться предметами начинает проявляться уже в самом раннем возрасте, она, скорее всего, была также присуща и первобытным людям - по крайней мере, потенциально.

Вместе с тем Смит был исключительно осторожен и не утверждал, что склонность к обмену относится к числу первичных, наиболее фундаментальных свойств человеческой природы. По его мнению, более вероятно, что она является производной от "способности рассуждать и дара речи". В этом смысле трактовка смитовских взглядов, предложенная Поланьи, является упрощенной. Отметим также, что поланьевское отождествление склонности к обмену со стремлением к собственной выгоде (т.е. с эгоистическим поведением как таковым) было, возможно, навеяно теми местами из "Богатства народов", где Смит рассуждает о том, как обмен направляется соображениями выгоды и "собственными интересами" его участников.

2. Осью – как аналитической, так и нормативной – рассуждений Поланьи можно считать дихотомию "естественного" и "искусственного". Понятно, что "естественное" – это, как правило, хорошо, а "искусственное" – это, как правило, плохо (поскольку от "неестественного" всего лишь один шаг до "противоестественного"). Казалось бы, в этом Поланьи наследует интеллектуальной традиции, восходящей к физиократам, Адаму Смиту, классическим либералам и экономистам австрийской школы, в которой "естественность" свободного рынка противопоставляется "искусственности" государственного интервенционизма. Уникальность Поланьи состоит, однако, в том, что он как бы выворачивает эту позицию наизнанку.

Аргументация в пользу "естественности" рынка встречается в двух версиях. В первой, более упрощенной, утверждается, что естественно то, что укоренено в природе самого человека (это можно считать просвещенческой, так сказать, "додарвинистской" установкой). Если склонность к обмену присуща природе человека, то рынок – естественен и все ограничения, налагаемые государством на его свободное действие, должны быть сняты. На это Поланьи возражает, что подобную склонность невозможно обнаружить ни в природе человека, ни в природе человеческого общества. Из его анализа примитивных и традиционных обществ следует, что человек никогда не отличался склонностью к обмену, которой можно было бы приписать универсальный характер.

Вторую, более сложную версию аргумента в пользу "естественности" рынка можно назвать эволюционной, или "постдарвинистской". Согласно ей, естественно то, что вырастает спонтанно как непреднамеренный результат взаимодействия и взаимоприспособления множества людей; искусственно то, что конструируется сначала в виде определенного плана в голове отдельного

---

<sup>95</sup> J. Hirshleifer. Op. cit., p. 205.

человека, а потом навязывается силой всем остальным. (Наиболее подробно этот подход развивается в работах экономистов австрийской школы.) На это Поланьи возражает, что как раз всевозможные ограничения, нормы, запреты, регуляции, табу рождаются в процессе спонтанного взаимодействия людей, тогда как система саморегулирующихся рынков была навязана обществу сверху силой государства (которое руководствовалось ложными идеалами классического либерализма). По Поланьи, история человечества свидетельствует, что подобная система нигде и никогда не выросла и не могла вырасти спонтанно. В этом смысле у него есть одно совершенно поразительное место, где он пишет: *рынок – это такой же артефакт, как любая машина*. (Интересно, сколько современных исследователей были бы готовы подписаться под столь сильным утверждением?)

Если вообразить диалог между Смитом и Поланьи, то он мог бы выглядеть так:

*Смит*. Вот - простая и незамысловатая система естественной свободы!

*Поланьи*. Трудно себе представить что-либо более противоестественное, чем ваша система так называемой "естественной" свободы!

3. Как известно, в концепции Поланьи критически важное значение придается понятию "рынков фиктивных товаров". С их появлением он связывает всеобщий распад социальных связей и тяжелейшие катастрофы, выпавшие на долю человечества в 19-20 веках. Комментаторы обычно сразу же переименовывают эти рынки в "рынки факторов производства", придавая тем самым терминологии Поланьи более конвенциональный оттенок (сам он практически никогда не прибегает к выражению "рынки факторов производства"). По Поланьи, труд, земля и деньги являются фиктивными товарами, потому что они не создавались специально с целью купли-продажи.

Однако на протяжении всей своей истории человечество только тем и занималось, что непрерывно приспособляло к собственным нуждам блага, никем для этого не предназначавшиеся, или начинало использовать блага для целей, не имевших прямого отношения к их первоначальному предназначению. Следуя Поланьи, нам, по-видимому, следовало бы считать все такие блага "фиктивными" и ждать от этого неисчислимых бедствий. (Скажем, предназначение молотка – забивание гвоздей; поэтому если его вдруг начинают использовать при проведении аукционов, то он тут же превращается в некий "фиктивный подаватель сигналов участникам аукциона".)

Что касается "фиктивного товара" труд, то здесь будет уместно заметить, что, вопреки Поланьи, в рыночной системе он-то как раз и перестает быть предметом прямых сделок купли-продажи. В ее рамках допускается только сдача человеческого капитала в аренду, но не допускается его купля-продажа в качестве актива. Этим современные общества принципиально отличаются от многих первобытных и традиционных обществ, в которых торговля людьми, как показано в позднейших исследованиях самого Поланьи, широко

практиковалась. По поводу же другого "фиктивного товара" - земли - достаточно сказать, что она не создавалась не только для купли-продажи. Она не создавалась также и для того, чтобы на ней сеяли, строили жилища, возводили заводы и т. д. Признаюсь, даже несколько странно столкнуться со столь наивной эссенциалистской установкой у мыслителя ранга Поланьи.

### **2.2.3. Карл Поланьи и Карл Маркс (М.Е. Соколова)**

Одной из составных предпосылок формирования у Поланьи представления о «включенной» экономике является развитие и изменение его отношения как теоретика к марксистской традиции, как к классическому марксизму в целом, так и к собственным его ранним взглядами.

Расходясь в своей трактовке Маркса с классическим марксизмом, Поланьи редко использует в своей работе «Великая трансформация» термин «капитализм», чаще предпочитая вместо него термин «рыночное общество». Именно здесь Поланьи в первый раз сформулировал основы понятия «включенной» экономики, что являлось серьёзным возражением взглядам Маркса и рыночных либералов. Он утверждал, что классический марксизм преувеличил противоречие между феодальным и капиталистическим обществами, согласно которому феодализм характеризуется использованием сверхэкономического принуждения для получения прибавочной стоимости от труда сельскохозяйственных производителей, в то время как в капиталистическом обществе прибавочная стоимость получается как результат применения к труду представителей рабочего класса чисто экономических механизмов (контракта по заработной плате), когда государство не осуществляет сверхэкономического принуждения, а выступает как средство институционализации чисто экономического принуждения на капиталистическом рынке, т. е. государство обеспечивает неконтрактную основу для наиболее важного отношения (контракта) между рабочим и капиталистом по поводу производства и, следовательно, именно в этот период экономика становится доминирующей. Поланьи же доказывает, что рыночное общество и в момент своего формирования, и в своём повседневном существовании зависит от сверх-экономического принуждения. Он утверждает, что и в том и в другом обществах процессы получения прибыли от прямых производителей основываются на комплексном смешении политических, культурных и экономических практик и ни в одном обществе не существует автономно существующей и функционирующей области экономики, которую можно было бы анализировать отдельно от этих практик. Анализ власти государства Поланьи приводит его к взгляду на соотношение между политикой и экономикой как на взаимосвязанное целое. В конечном итоге представление Поланьи об экономике, на всём протяжении своего существования «включенной» в жизнь общества, основывается на предпосылке, что любая

благоприятная экономическая динамика может пониматься как основанная на взаимодействии между агентами, действующими в собственных интересах, действиями государства (в том числе и его налоговой, технологической политикой, мерами по регулированию конкуренции и т.д.) и формами социальной регуляции.

Таким образом, понятие включенной рыночной экономики Поланьи бросает вызов экономическому эссенциализму как способу мышления рыночных либералов и марксистов, утверждающих, что экономика как аналитически автономная сфера имеет собственную логику и рациональность. Суть этого вызова заключалась в утверждении более открытых для развития понятий и эпистемологических подходов по сравнению с теми детерминистическими формулировками марксизма и верой в неизбежность прогресса как последствия предопределённости стадий человеческого развития, которые были предложены в рамках II Интернационала, и акцентом на революционной деятельности, предложенным в рамках III Интернационала.

Центральным для Поланьи, как и для всего его поколения левых интеллектуалов, было доказательство идеи о том, что прогресс может осуществляться только через сознательные действия человека, основанные на моральных принципах. Именно с этих позиций он оценивал преемственность между ранним и поздним марксизмом, утверждая, что именно гуманизм молодого Маркса, его концепция отчуждения труда легли в основу его позднейших работ и не существует такого резкого разрыва между этими периодами (молодым Марксом и зрелым Марксом времен написания «Капитала»), как, например, это позже подчеркивал Л. Альтюссер. Позицию Поланьи в отношении марксизма в английский период его жизни можно назвать марксизмом гегельянского толка. Ключевым моментом в этот период для Поланьи было прочтение и трактовка «Экономических и философских рукописей» Маркса 1848 г., впервые опубликованных в Германии в 1932 г., после которых закрепился его интерес к марксистской концепции отчуждения. Для Поланьи гуманизм молодого Маркса стал недостающим ключом к его более позднему творчеству. Именно эта интерпретация марксизма легла в основу защиты Поланьи демократических и гуманных ценностей, противопоставленных им как кризисным явлениям капиталистической системы, так и формирующемуся фашизму, в силу чего можно говорить о близости позиции Поланьи в этот период его деятельности к традиции западного марксизма.

Пересмотр Поланьи ряда марксистских положений обусловлен различием исторических эпох, в которые жили Маркс и Поланьи. Поланьи, в отличие от Маркса, наблюдал драматическое возрастание роли государства в управлении рыночной экономикой и работал в рамках той теоретической позиции, которая ставила роль государства в центр анализа. Именно это в значительной мере и способствовало формулированию им понятия включенной рыночной

экономики, согласно которому рыночные общества должны конструировать разработанные правила и институциональные структуры для ограничения стремления индивидов к прибыли и риска дегенерации в гоббсовскую войну всех против всех. Общество должно создать ограничения для этих стремлений, направив энергию экономических акторов, мотивированную прибыль в русло более легитимной энергии. Вывод Поланьи состоит в том, что экономика, так же как и право, политика и мораль, должна быть включена в жизнь общества в целом.

### **Литература**

1. Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002.
2. Block F. Karl Polanyi and the writing of The great transformation // Theory and society. Amsterdam etc, 2003. Vol.32. № 3. P . 275-306.

#### **2.2.4. Великая трансформация» Карла Поланьи и Макс Вебер (С.В. Творогова)**

Один из наиболее ярких социальных теоретиков, работающих в неомарксистской традиции, – Майкл Буравой – высказал тезис о второй великой трансформации, которую мы наблюдаем в настоящее время. Для ее понимания, как он пишет [3], необходимо развивать критическое воображение – возможность «заглянуть за фасад», и понять реальную сущность наблюдаемых процессов и перспективы их развития. «Вместо эмпиризма нам необходимы новые когнитивные карты, помогающие разглядеть возможности, скрытые за горизонтом. Это время не для нормальной социологии, собирающей больше данных, но для революционной социологии, которая реконфигурирует то, что мы уже знаем» [3; 695].

Формирование подобной системы представлений невозможно без осмысления теоретических представлений о масштабных социальных изменениях – работы классиков социальной мысли могут служить как точкой отсчета, так и источником вдохновения для понимания основных направлений трансформации социальной системы, наблюдаемой в настоящее время. Задачи данной работы достаточно скромны: продемонстрировать легитимность и перспективность использования аргументации Поланьи для анализа ситуации современной социальной трансформации.

#### **Трансформация: взгляд на процесс**

Кратко представления К. Поланьи о переходе к новой системе организации производства можно изложить следующим образом. Появление

машин делает возможным промышленное производство, обеспечивающее значительно более высокий уровень производительности и дающее значительную экономию от масштаба. Изменение условий труда приводит к необходимости изменения традиционных форм его организации, что влечет за собой изменение ритма и образа жизни работающих, т.е. те наиболее заметные и впечатляющие перемены, которые и позволяют говорить о «трансформации»: возникает распад традиционной культурной среды – *«смертельный удар, нанесенный тем институтам, в которых воплощено его [слабейшего в ситуации экономического превосходства] социальное бытие. Результатом становится потеря чувства самоуважения и кризис традиционных поведенческих норм»* [2; 176].

Поланьи весьма подробно описывает социальные реалии раннего капитализма, проводит параллели с экспортом системы капиталистических отношений в традиционные общества и подчеркивает антигуманность как самих вводимых новых норм трудового поведения, так и способов их внедрения. В целом, согласно К. Поланьи, изменение условий приводит к тому, что ранее использовавшиеся практики поведения перестают им соответствовать, нормы и прежние культурные образцы утрачивают способность упорядочивать системы взаимодействий, таким образом, общество оказывается перед необходимостью формирования нового регулятивного пространства, агентами которого становятся различные социальные группы: *«Исходная, первоначальная причина процесса [изменений] определяется внешними факторами, и только механизм перемен создается внутренними силами самого общества. «Вызов» принимает общество как целое, «ответ» на него дают различные группы, слои и классы»* [2; 171].

Формирование нового социального порядка в период становления капитализма занимало многих крупных исследователей, в данном случае в качестве иной точки зрения на проблему мы хотим привести позицию М. Вебера, т.к. для него сам переход к капитализму стал возможным благодаря формированию новой системы норм – религиозных представлений протестантизма.

М. Вебер признавал, что переход от «традиционного» к «капиталистическому» обществу, столь заинтересовавший Поланьи, не всегда прост, и одна из ключевых проблем – трудовая мотивация работников, если использовать терминологию современной теории управления. *«Одним из технических приемов, с помощью которых современный предприниматель стремится повысить интенсивность труда «своих» рабочих и получить максимум производительности, является сдельная оплата труда. ... В ряде случаев повышение расценок влечет за собой не рост, а снижение производительности труда, т.к. рабочие реагируют на повышение заработной платы уменьшением, а не увеличением дневной выработки. ... Увеличение заработка привлекало его меньше, чем облегчение работы... ... Человек «по*

*своей природе» не склонен зарабатывать деньги, всё больше и больше денег, он хочет просто жить, жить так, как он привык, и зарабатывать столько, сколько необходимо для такой жизни» [1; 41-42].* Иными словами, по Веберу, сохранение старых норм в сфере труда является препятствием на пути внедрения индустриального производства.

В этом отношении для Вебера более значимой оказывается проблема поиска механизма, способного повлиять на производительность труда работника, при том, что материальные стимулы существенным образом не способны воздействовать на ситуацию: *«Низкая заработная плата не оправдывает себя и дает обратные результаты во всех этих случаях потому, что здесь совершенно необходимы не только развитое чувство ответственности, но и такой строй мышления, который, хотя бы во время работы, исключал неизменный вопрос, как бы при максимуме удобства и минимуме напряжения, сохранить свой обычный заработок, такой строй мышления, при котором труд становится абсолютной самоцелью, «призванием». Такое отношение к труду ... не может возникнуть как результат высокой или низкой оплаты труда; подобная направленность может сложиться лишь в результате длительного процесса воспитания» [1; 43].*

У Поланьи совсем другой взгляд на проблему: он полагает, что отношение к человеку труда как к рыночному ресурсу приводит к предельному упрощению подходов к управлению им. Основным инструментом рынка в отношении труда К. Поланьи считает голод, т.е. создание таких физических условий, в которых человек вынужден трудиться, а не считает это своего рода нормой. *«Законодательное принуждение к труду и приходское рабство в Англии, суровость трудовой политики в абсолютистских государствах континента, рабский труд «законтрактрованных рабочих» в колониях Северной и Южной Америки на раннем этапе их истории стали предпосылками формирования типа «усердного работника», но окончательный успех на этом пути был достигнут благодаря применению «природной кары» – голода» [2; 185].* Это подменяет исходный смысл труда как социальной функции человека, приводит к утрате прежних культурных и поведенческих образцов и создает тот самый культурный вакуум, который, по Поланьи, является самым страшным и опасным проявлением трансформации.

Соответственно, и основная проблема трансформации, по логике К. Поланьи, возникает в связи с необходимостью общества адаптироваться к новым условиям, к тому «культурному вакууму», который возник в связи с переходом к новой систем организации труда, т.е. он рассматривает процесс рождения новых образцов поведения, норм и ценностей в ответ на изменение условий функционирования значимых социальных систем. Тогда как по Веберу *«современный рациональный промышленный капитализм»* оказывается возможным только при рационально разработанном праве и управлении на

основе твердых формальных правил, т. е. развитие системы норм первично по отношению к изменению условий деятельности.

### **Трансформация: эволюция представлений о человеке труда**

Возможностей строгой эмпирической проверки систем рассуждений обоих авторов не существует, но в качестве условной замены ей можно рассматривать развитие теорий управления. Управление – основной механизм взаимодействия работника и работодателя – стало предметом научно-практических изысканий в конце XIX – начале XX в. Косвенным образом теории управления отражают адекватность различных объяснительных схем реальным условиям: пока теория работала, и ее рекомендации выполнялись, ее доминирующее положение сохранялось, как только она переставала быть полезной, ей находили замену. Практическая ориентация теорий управления позволяет считать, что основной фактор смены теорий – утрата полезности для бизнеса вследствие снижения объяснительной и предсказательной способности, а не влияние моды, авторитета автора или лоббистских возможностей соответствующей научной школы.

Развитие представлений о человеке труда как объекте управления проходило, скорее, по схеме К. Поланьи. Система научной организации труда (НОТ) Ф. Тейлора была основана на механистической интерпретации работающего человека, в основе этой системы – максимальное упрощение заданий (операционализация труда) и контроль за их выполнением, по принципам НОТ было построено конвейерное производство. Начиная с 1930-х гг. получает все большее распространение концепция человеческих отношений с ее ориентацией на неформальные нормы, рождаемые внутри производственного коллектива. Потом управленческая теория продолжает свою эволюцию, но сам переход от рассмотрения человека как почти механического устройства, необходимого для совершения производственных операций, к анализу его социальных и психологических проявлений, восприятию его гуманистической сущности – учету психологических особенностей, включенности в социальный контекст, способности к социальному действию и т.п. – подобный перенос акцентов представляется хорошим иллюстративным материалом к созданной нами искусственно полемике К. Поланьи и М. Вебера.

Восприятие работника как части социума, отказ от трактовки труда как товара в чистом виде, регулируемого исключительно рыночными методами и подверженного естественным колебаниям спроса и предложения в наиболее ярком виде были отражены в концепции «государства всеобщего благосостояния». Различающиеся по способам своего практического воплощения эти подходы к организации деятельности национальных государств были ориентированы на учет многообразия человеческих потребностей и активное содействие государства в обеспечении минимального



уровня благосостояния всем его членам, преимущественно за счет активного перераспределения ресурсов.

Кризис модели государства всеобщего благосостояния, наблюдаемый в настоящее время, связывают как с экономическими, так и социальными причинами – кризисом доверия, злоупотреблениями и со стороны получателей, и со стороны перераспределяющих и т. п. В качестве инструмента адаптации к этому кризису предлагается делать ставку на неолиберальные подходы, т.е. главенствующим вновь должен стать столь активно критикуемый Поланьи принцип эгоизма – основа рыночной модели. Предполагается, что нормативная среда «подтянется» вслед за изменившимися внешними условиями, ибо подразумевается, что рыночные модели поведения заложены внутри каждого индивида и являются «естественными» для любого человека. Единственное возможное целенаправленное действие по поддержке распространения рыночных правил – создание системы формальных институтов, той самой веберовской системе рационального права, дающей возможность для развития точной калькуляции, т. е. построения именно цивилизованного, а не *«авантюристического, спекулятивно-торгового капитализма»* [1; 14].

Вместе с тем, современные представления об эволюции институционального устройства общества и предложенный беглый взгляд на развитие представлений о труде как производственном ресурсе позволяют нам, по крайней мере, предполагать, что такая точка зрения не обоснована, что ни одно изменение не может возникнуть из ниоткуда, и даже самые продуманные формальные нормы не будут функционировать в задуманном формате, если не являются интериоризованными, принятыми и разделяемыми всеми участниками взаимодействия.

Таким образом, вновь встает вопрос о том, каким именно образом общество реагирует на серьезное изменение условий своего функционирования, в частности, на введение либеральных принципов регулирования экономических отношений.

### **Трансформация: механизм или цепь случайностей?**

Согласно К. Поланьи, трансформация вынуждает различные социальные группы предлагать свои способы адаптации к новой ситуации, причем предложенные способы отражают как интересы самой группы, так и более широкие общественные интересы. Собственно от того, насколько успешно группа сможет включить свои частные интересы в систему потребностей общества как целого, зависят дальнейшие перспективы существования группы, ее положение в обществе. При этом возможности влияния социальных агентов на ситуацию в обществе, т.е. возможности лоббирования свои узкогрупповых интересов, оказываются весьма скромными – как правило, социальные структуры возникают, меняются или исчезают в ответ на социальные

изменения, а сами они спровоцировать эти изменения, и тем более, направить их в нужное русло, оказываются неспособными.

*«Не отдельные классы или группы являлись инициаторами так называемого коллективистского движения, хотя на результаты последнего характер интересов причастных к нему классов оказал решающее влияние. В конечном счете, ход процесса определялся интересами общества в целом, пусть даже защита тех или иных конкретных интересов выпадала на долю одних слоев населения в большей мере, чем других» [2; 181]. Сама жизнеспособность классов как социальных акторов определяется, по Поланьи, теми интересами, которые они выражают: «Роль любого класса в исторической драме задана в конечном счете его отношением к обществу в целом, а его успехи определяются широтой и многообразием тех, отличных от его собственных, интересов, которым этот класс способен служить» [2; 174].*

Понятие «интереса» в данном контексте для него очень важно, именно групповые интересы он определяет как *«естественный инструмент и двигатель социальных и политических изменений» [2; 170]* и постоянно указывает на то, что интересы социальных групп могут распространяться на общество в целом, т.е. затрагивать и другие группы. К. Поланьи считает ошибочным представление о чисто экономической природе классовых интересов – с его точки зрения, *«самым непосредственным образом классовые интересы относятся к иной проблематике – к вопросам репутации, престижа, статуса и его обеспеченности, иначе говоря, являются в своей основе не экономическими, а социальными» [2; 172].*

Очевидно, что репутация, престиж или статус могут быть значимыми лишь для группы, которая осознает себя в качестве таковой, отсюда возникает проблема групповой идентичности и определения самих групп, хотя Поланьи не утверждает, что действия рассматриваемой группы обязательно должны иметь явно сформулированную цель, отвечающую интересам, более широким, нежели его собственные: *«В тот или иной период каждый класс общества, пусть даже сам того не осознавая, выражал интересы более широкие, чем его собственные» [2; 150].*

В качестве агентов изменений в случае рассматриваемого Поланьи становления капиталистического способа производства выступали промышленники, монополисты, крупные землевладельцы и профсоюзы [2; 162]. При этом *«Буржуазия ... выработала в себе священную, почти религиозную веру в универсальность благотворного действия прибыли, но именно это сделало ее не способной к защите других интересов и ценностей, столь же необходимых для достойной человеческой жизни, как и развитие производства» [2; 150].* Аристократия и крестьянство поддерживали военную мощь, а рабочий класс *«в той или иной степени принял на себя роль опекуна общечеловеческого интереса, оставшегося сиротой» [2; 150].*

Таким образом, группы берут на себя ответственность за происходящее в обществе и реализовывают подходы, позволяющие выжить обществу как целому, способствующие формированию единой культуры, общего пространства представлений, норм и ценностей. По мере движения общества к своему нынешнему состоянию, называемому по-разному, но характеризующему всеми как не связанное единой доминирующей культурой, предлагающее большое разнообразие жизненных стилей, а, соответственно, и культурных образцов, вновь встает вопрос об агентах изменений и их возможности внести свой вклад в поддержание социальной стабильности в условиях а) изменения социально-экономического порядка, б) поликультурности современных обществ.

Мы полагаем, что в современных условиях невозможно использовать тот механизм, который был описан у Поланьи: при том, что общество сталкивается с похожей ситуацией (усиление как меж-, так и внутристрановой дифференциации, рост уровня застойной безработицы, массовизация бедности и т.п.), само общество изменилось. Вместе с тем, в этом новом обществе заложен и активно используется ресурс, фактически не существовавший во времена, анализируемые Поланьи, – сетевой обмен, сама система сетевых взаимодействий.

Проблема социальных сетей и ресурсов, в них циркулирующих, активно изучается сейчас в исследовательском сообществе. Представляется, что возможности способствовать социальной интеграции разобщенных и фрагментированных обществ нашего времени есть именно у социальных сетей, и ставшее модным в последнее десятилетие изучение социального капитала как ресурса, воплощенного в социальных взаимодействиях, в том числе сетевых, важно фокусировать на потенциале снижения социальной напряженности и повышения уровня интегрированности общества. Ибо только интегрированное общество, в котором понимается гуманистическая сущность человека и признается основанная на нем ценность социальных взаимодействий, способно решать те непростые задачи, с которыми сталкивается человечество в XXI в.

## Литература

1. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. Ивано-Франковск: Ист-Вью, 2002.
2. Поланьи К. Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002
3. Burawoy M.A. Sociology for the Second Great Transformation? // Annual Review of Sociology. V. 26 (2000): 693-695

## 2.2.5. К. Поланьи и Л. фон Мизес (Т.Ю. Сидорина)

«Великая трансформация» К. Поланьи предлагает читателю своеобразную историю либерализма. Эту историю можно проследить в разных ракурсах, начиная с любого аспекта и развивать в огромное системное построение, охватывающее все стороны и сферы жизни общества. Поэтому кто-то будет говорить, что «Великая трансформация» – это книга о рынке и его становлении, а кто-то, что это история зарождения будущих политических изменений в обществе. «Великая трансформация» рассказывает читателю, наряду с историей либерализма и рынка, также и историю становления социальной политики. Прежде всего этой истории посвящена знаменитая седьмая глава «Спинхемленд 1795 г.». «Утверждая, что изучение Спинхемленда означает анализ истоков цивилизации XIX в., – пишет Поланьи, – мы имеем в виду не только его экономические и социальные последствия и даже не определяющее влияние, которое оказали эти последствия на современную политическую историю, но тот, как правило, неизвестный нашему поколению факт, что *все наше социальное сознание формировалось по модели, заданной Спинхемлендом*»<sup>96</sup>.

### **Возникновение социальной политики как социальной доктрины, направления внутренней политики государства**

В своей статье я обращаюсь к феномену социальной политики (как одному из кардинальных направлений внутривластной деятельности государства, научных исследований на стыке экономики и социологии) и ее месту в работе К. Поланьи. Для меня важно, что Поланьи и его работа заставляют значительно шире подойти к пониманию социальной политики, чем это обычно делается.

Социальной политике в работе «Великая трансформация» уделено огромное внимание. В этой книге мы находим ее историю, истоки и прогнозы будущего развития. Причем не только историю ее становления в Великобритании, а общую оценку этого феномена, его соотнесенность с экономикой, правом, политической ситуацией.

Для меня знакомство с работой Поланьи послужило поворотным пунктом в творческом обращении к социальной политике, к пониманию социальной политики как области социальной теории. Современное понимание социальной политики зарождалось в среде экономистов. Однако сегодня – это скорее область социологических исследований. И я бы хотела говорить именно от лица социологии.

---

<sup>96</sup> Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетей, 2002. С. 98.

Существуют разные определения социальной политики, я же определяю данный феномен, фиксируя прежде всего его системность и многофункциональность:

Социальная политика в XX в. – это одно из важнейших направлений деятельности государства – государственная социальная доктрина, определяющая стратегию и цели развития общества, а также направление деятельности различных негосударственных институтов; это направление социальной теории, область научных исследований; учебная дисциплина, которая преподается во многих отечественных и зарубежных университетах; наконец – это система мер, обеспечивающая решения на рынке труда, в области здравоохранения, образования, пенсионном обеспечении и других сферах, представляющих социальные потребности общества и его слоев.

Как возникла, с чего начиналась современная социальная политика? На протяжении человеческой истории государство и церковь пытались решать острые социальные проблемы, возникавшие как следствие природных катастроф, войн, эпидемий и пр. Этому есть документальные свидетельства. И, в принципе, мы можем с определенным приближением говорить о прообразах социальной политики в прошлом.

Работы по экономической антропологии досовременного общества позволяют выделить разные институты социальной помощи – от дарообмена племенных обществ, с помощью которого перераспределялись экономические излишки (Мосс) до работ по социальной деятельности католической церкви (Трельч), патронажу и клиентским отношениям в Античности и Средних веках и т. д.

Типологию таких институтов предложил и К. Поланьи. Он перечисляет следующие процедуры социальной и экономической интеграции: реципрокность, редистрибуция, производство для собственных нужд и, наконец, рынок<sup>97</sup>. В работе «Великая трансформация», посвященной прежде всего именно становлению рынка, Поланьи серьезно рассматривает и анализирует также и историю становления современной социальной политики.

## **Парадоксы социальной политики**

В истории человечества сложилось множество так называемых мифологем. Их значительная часть сформировалась вокруг великого лозунга Французской революции: «*liberté, égalité, fraternité*». Объединенные здесь свобода и равенство оказались политически разнонаправленными, представив основание для будущего развития либерализма, эгалитаризма, консерватизма и пр. В работе

---

<sup>97</sup> Девятко И.Ф. Современное общество, социальная политика и публичная сфера в классической и постклассической социальной теории. Лекция по социальной политике, прочитанная 6 февраля 2001 г. для слушателей зимней школы «Социология и социальная политика» в Центре социологического образования Института социологии РАН.

«Антикапиталистическая ментальность» Людвиг фон Мизес размышляет о мифологеме равенства прав человека как основании справедливого распределения:

«Одно из любимых занятий человечества – пишет Мизес, – рассуждать о том, как должен быть устроен мир, почему жизнь такова как она есть, какую она должна быть в идеале и т. д. Пока это только фантазии, они безобидны и не стоят особого внимания и не должны вызывать беспокойство. Но совсем иное дело, когда люди перестают понимать разницу между фантазией и реальностью, это уже становится опасно.

Самое вредное из подобных заблуждений – иллюзия о том, что “природа” наделила каждого человека определенными правами. По этому учению природа – доброжелательна и щедра к любому, родившемуся на свет. Всем достаточно всего. Следовательно, у каждого есть неотъемлемое право требовать от ближнего и от общества всю свою долю, предназначенную ему природой. Вечные законы естественной и божественной справедливости требуют, чтобы никто не присваивал себе того, что по праву принадлежит другому. Бедные влачат жалкое существование лишь потому, что несправедливые люди лишили их всех благ, предназначенных им по рождению. Задачи церковных и светских властей – не допустить подобного грабежа и, таким образом, сделать всех богатыми и счастливыми»<sup>98</sup>.

«Эта теория неверна от начала и до конца, – заявляет Мизес. – Природа отнюдь не раздает свои блага направо и налево, она, наоборот, очень скупа. Она ограничила количество всего необходимого для поддержания человеческой жизни. Она населила Землю животными и растениями, у которых стремление наносить вред человеческой жизни и здоровью является врожденным. Она имеет в своем распоряжении силы и стихии, опасные для человека. Только благодаря своему умению использовать основное орудие, данное ему природой, т. е. разум, человек смог выжить и добиться благосостояния.

Богатство, которое фантазеры-романтики считают бесплатным даром природы, в действительности завоевано людьми, сотрудничающими в общей системе разделения труда. Что же касается “распределения” этого богатства, нелепо было бы ссылаться на какой-либо божественный или природный принцип справедливости. Дело здесь не сводится к распределению доли из общего фонда, предоставляемого человеку природой. Скорее речь идет о том, чтобы развивать те социальные институты, которые позволяют продолжать и расширять производство всего необходимого человеку»<sup>99</sup>.

Всемирный Совет Церквей, экуменическая организация Протестантских Церквей, заявили в 1948 г.: «Справедливость требует, чтобы жители Азии и Африки, к примеру, в большей мере могли пользоваться продукцией

---

<sup>98</sup> Мизес Л. фон. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность. М.: Дело, 1993. С. 210–211.

<sup>99</sup> Там же. С. 211.

машинного производства»<sup>100</sup>. «Такое заявление имеет смысл, – объясняет свою позицию Мизес, – если предположить, что Господь дал человечеству определенное количество машин с расчетом, чтобы эти блага были распределены между народами. Однако капиталистические страны вероломно завладели большей частью запасов, чем им полагалось, и, таким образом, жители Азии и Африки остались обездоленными. Какое безобразие!»<sup>101</sup>.

Поланьи предлагает несколько иной ракурс рассмотрения этой проблемы: он обращается к мифологеме *«долженствования труда»*.

Общепринято, что человек, чтобы жить – должен трудиться, добывать или производить. Но постепенное социальное расслоение привело к тому, что появился слой людей, имеющих средства, освобождавшие их от необходимости и соответственно обязанности трудиться. В каких-то обществах это разрешалось, в каких-то – нет, наоборот, каралось ссылкой, конфискацией имущества, но так или иначе прецедент имел место, и возникла проблема обязательности труда.

В истории всегда были люди, так или иначе, уклонявшиеся от труда (но при этом не имевшие собственных средств к существованию): нищие, попрошайки, приживалы и пр. И общество должно было как-то решать проблему их обеспечения.

Поставленный в центр рассмотрения 7-й главы «Великой трансформации» закон Спинхемленда в реальности вводил право существовать не работая как систему, как практику, причем называя эту практику «правом на жизнь».

Напомню: «Мировые судьи графства Беркшир, собравшиеся 6 мая 1795 г., в период жестокой нужды, на постоялом дворе «Пеликан» в Спинхемленде (неподалеку от Ньюбери), постановили, что в дополнение к заработной плате беднякам следует выдавать денежные пособия в соответствии со специальной шкалой, привязанной к ценам на хлеб, чтобы нуждающимся был, таким образом, обеспечен минимальный доход независимо от их заработков»<sup>102</sup>.

Безусловно, в основе закона – требование обязательной работы, доплата полагалась лишь работающим. Но как мы знаем, последствия Спинхемленда оказались столь плачевными, что иначе как развращающим этот Закон нельзя и назвать. Люди получили реальную возможность не работать. Как пишет Поланьи, Спинхемленд провозгласил «право на жизнь». И при новом режиме, режиме «экономического человека», никто не стал бы работать за плату, если он мог обеспечить себе средства к существованию, ничего не делая.

И вот вопрос для социальной политики – не только и не столько безработица как таковая, не социальные последствия создания рынка труда, а решение проблемы неработающих и не желающих работать.

---

<sup>100</sup> Цит. по: Мизес Л. фон. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность. М.: Дело, 1993. С. 211.

<sup>101</sup> Там же.

<sup>102</sup> Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002. С. 92.

Возвращаясь к рассуждениям Мизеса возникает мысль, что природой ни в ком не заложена также и потребность в труде. Животное в естественной среде добывает пищу, потому что хочет есть. В зоопарке, в клетке оно не стремится эту пищу добывать – его кормят. Оно может не бороться за существование, за выживание и не борется.

Человек же, если его кормить (обобщенно выражаясь), тоже не будет хотеть работать. Биологически predetermined цвет волос, глаз, темперамент и пр. Можно родиться холериком, но это не основание стать трудоголиком. Трудоголиками в основном становятся от плохой организации досуга, что также есть просчет социальной политики, непонимание ее задач. В итоге получается, что природой ничего не заложено, что может стимулировать человека к труду.

Социальная политика, таким образом, должна искать пути решения не только очевидных социальных проблем, помощи нуждающимся, но и совместно с политиками участвовать в разработке идеологии, мотивирующей тот или иной вариант участия граждан в жизни государства.

### **Проблема бедности и социальная политика в XIX в.**

В XIX в. европейское человечество оказалось перед реальной и нарастающей опасностью – бедностью, голодом и нищетой. Эти проблемы издавна сопровождали человеческий род, но переход к индустриальному обществу придал им невиданные ранее масштабы. К исследованию этих проблем обращаются социологи, экономисты, политики. Их исследования положили начало формированию будущих концепций современной социальной политики. Представители разных научных школ и направлений предлагали выходы из сложившейся ситуации, пытались объяснить причины распространения бедности и нищеты. Согласно Поланьи, чтобы справиться с надвигающейся опасностью, человек был обречен либо остановить процесс размножения собственного рода, либо сознательно приговорить себя к уничтожению через войну, мор, голод и порок. Бедность – так напомнила о себе обществу природа, а то, что ограниченность запасов пищи и безграничная способность человечества к размножению пришли в противоречие именно тогда, когда перед людьми внезапно открылась перспектива беспредельного роста материальных благ, делало иронию истории еще более жестокой.

Поланьи отмечает парадоксальность сложившейся ситуации: в двух шагах от возможного благоденствия человечество оказалось в ловушке бедности как следствия развития демографических процессов.

Таких свидетельств парадоксальности и антиномичности человеческого существования мы вместе с Поланьи находим великое множество, как только обращаемся к проблематике экономического развития, труда, собственности, производства, государства, права и пр.



В контексте рассуждения о парадоксах разных сторон человеческой жизни и деятельности замечу, что в изложении Поланьи возникновение рынка поставило перед обществом задачу создания механизма, противостоящего рынку – а именно социальной политики, которая компенсировала бы социальные проблемы, порождаемые рынком в общегосударственном и в итоге – глобальном масштабе. Поланьи пишет: «Экономические преимущества свободного рынка труда не могли компенсировать порожденные им социальные бедствия. Потребовалось создать новый тип регулирования, чтобы, как и прежде, защищать труд, только теперь уже — от действия самого рыночного механизма»<sup>103</sup>.

### **Работать или не работать, быть или не быть. Проблема рабочих домов**

XIX в. породил дилемму: рынок и государственное регулирование, свободная конкуренция, *laissez-faire* и вмешательство, контроль со стороны государства. Соответственно были порождены и другие пары противоречий, такие как рынок труда и плановое трудоустройство, занятость и безработица.

Поланьи вводит понятие «двойного процесса», «его можно представить как действие в обществе двух организующих принципов, каждый из которых ставил перед собой специфические институциональные цели, опирался на определенные социальные силы и использовал характерные для него методы. Одним из них был принцип экономического либерализма, стремившийся к созданию саморегулирующегося рынка, опиравшийся на поддержку торгово-промышленных слоев и в качестве своих принципов широко использовавший *laissez-faire* и свободную торговлю; другим был принцип социальной защиты, имевший своей целью охрану человека, природы, а также производственной организации, опиравшийся на неодинаковую поддержку тех, кого пагубное влияние рынка затрагивало самым непосредственным образом — прежде всего, но не исключительно, рабочих»<sup>104</sup>.

Вернемся к упомянутой нами мифологеме «долженствования труда», самым непосредственным образом сопряженной с такими парами категорий, как бедность и богатство, занятость и безработица, трудолюбие и леность, желание работать и отлынивание от труда – что путем дальнейших небольших смысловых перестановок превращается в дилеммы: работать или не работать, иметь или не иметь, и вообще: быть или не быть.

Почему мы обращаемся к этому противопоставлению? Исследователи феномена бедности утверждают, что в традиционном, доиндустриальном обществе бедность понималась как естественная и вполне приемлемая форма существования для малоимущих людей. Это нашло отражение в канонизации образов бедствующих людей и образовании «нищенствующих монашеских орденов». Бедность воспринималась как духовно-облагораживающее условие

---

<sup>103</sup> Там же.

<sup>104</sup> Там же. С. 149.

жизни. На подобное отношение к бедным повлияли религиозные постулаты и христианская традиция, согласно которым помощь нищим была богоугодным делом, и бедность воспринималась как принцип жизни, сознательно выбираемый и отстаиваемый<sup>105</sup>.

Бедность и ее крайняя форма проявления – нищенство, требующие обязательного общественного вспомоществования, не связывались с понятиями ответственности людей за свое положение. Проповедники и моралисты часто представляли бедняка как средство спасения богача, подчиняя, таким образом, первого интересам второго. Моральное принятие бедности нашло отражение в ценностной системе общества, которая отводила экономическому развитию незначительную роль и была основана на идеале непредпринимательства.

Социальная группа бедных не была четко определена. Появление экономического человека и соответственно экономического сознания стали символами процесса индустриализации. На смену традиционному обществу пришло индустриальное: открытое и мобильное, а вместе с ним армия людей без земли, без сеньора, без куска хлеба, с которыми что-то надо было делать. Постепенно меняется восприятие общественным сознанием «бедняка». Бедные начинают отождествляться с опасными классами. Бедняк и нищий становятся синонимами бездельника и бродяги. Протестантизм стал провозвестником появления новой идеологии, где бедность рассматривается через несоответствие человека общепринятым нормам и требованиям, а общим правилом становится стремление к обогащению<sup>106</sup>.

Вопрос: бедный человек не хочет трудиться или не может? Помогать бедным людям или «отпустить их в свободное плавание»? Помогать ли бедным во избежание социальных потрясений? Как совместить решение проблем нищеты, трудоустройства, общественного спокойствия, стабильности и роста благосостояния?

Универсальная социальная помощь, каковой обернулись новации Спихемленда, отнюдь не предусматривались основоположниками и последователями радикального либерализма. П. Розанваллон, отсылая читателя к анналам Французской истории, пишет, что «Революционеры 1789 г. рассматривали право на социальное вспомоществование как *право ограниченное*, причем ограниченное двояко. Во-первых, оно ограничивалось рамками того, что могло быть гарантировано через применение универсального правила: во-вторых, ограниченной оказывалась сама сфера применения этого права, которое тем самым приобретало непостоянный и как бы остаточный характер. Казалось такой подход подтверждался всем ходом общественного прогресса, происходившего на базе растущего разделения труда и все большего распределения частной собственности. К тому же для деятелей революции 1789

---

<sup>105</sup> См.: Ярошенко С.С. Проблематика субкультуры бедности в американской социологии: эволюция принципов исследований и подходов. Дис. на соискание уч. степ. к.с.н. М., 1994. С. 12–13.

<sup>106</sup> Там же.

г. было характерно отрицательное отношение к праздности, которую они готовы были трактовать как порок, поощряемый деспотизмом и, следовательно, также подлежащий известному ограничению»<sup>107</sup>.

Одно из решений проблемы бедности было найдено и связано с так называемыми «работными домами». Введение практики работных домов в Англии XIX в. – серьезное социально-экономическое и социально-политическое решение. Сегодня европейский человек негативно воспринимает упоминание этого социального института. Эта рефлексия оправдана и навеяна в основном романами Ч. Диккенса. Поланьи также дает негативную характеристику этой системе фактически принудительного трудоустройства бедняков, их вынужденного обращения в работные дома и унижительного образа жизни. «Благопристойность и самоуважение, выработанные столетиями размеренной, добропорядочной жизни, быстро улетучивались среди разношерстного сброда обитателей работного дома, где человек должен был остерегаться, как бы его не сочли более в материальном смысле благополучным, чем его соседи»<sup>108</sup>. «Восстановили проверку на право приема в работный дом, однако ее реальный смысл изменился. Теперь кандидат должен был сам решать, является ли он настолько нищим, чтобы добровольно искать спасения в убежище, намеренно превращенном в обитель ужаса и омерзения. На работный дом было наложено клеймо позора, пребывание в нем сделали психологической и нравственной пыткой; при этом человек должен был строго выполнять требования гигиены и благопристойности, более того — последние искусно использовались как предлог для новых изощренных мучений. Осуществлять закон предстояло теперь уже не мировым судьям, не приходским попечителям по призрению бедных, но особым чиновникам, действовавшим в территориально более широких рамках и под жестким контролем центра. Самые похороны паупера были превращены в процедуру, посредством которой его товарищи по несчастью отрекались от всякой солидарности с ним, даже перед лицом смерти»<sup>109</sup>.

Открытие работных домов было следствием принятого 1834 г. Закона о бедных и отмены закона Спинхемленда. «Согласно новому закону, лица, живущие самостоятельно, впредь лишались права на пособие. Закон проводился в жизнь дифференцированно и на общественном уровне; в этом отношении он также означал решительный разрыв с прежней практикой. С дотациями к заработной плате было, разумеется, покончено»<sup>110</sup>. Безусловно, принятие этого закона коренным образом меняло ситуацию на рынке труда, должна была измениться и социальная политика государства.

Й.А Шумпетер анализирует новую версию Закона: «Следует четко различать два аспекта этого акта. С одной стороны, он значительно улучшил

---

<sup>107</sup> Розанваллон П. Новый социальный вопрос. М., 1997. С. 22-23.

<sup>108</sup> Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002. С. 115.

<sup>109</sup> Там же.

<sup>110</sup> Там же.

административный механизм выдачи пособия бедным и отменил многое из того, что и сейчас могло бы рассматриваться как злоупотребление. Это было признано почти всеми, хотя некоторые критики нашли недостатки в административной схеме акта... С другой стороны... он ограничил помощь беднякам их содержанием в работных домах и в принципе запретил выдачу пособия тем, кто в них не живет; идея заключалась в том, что нельзя обрекать на голодную смерть трудоспособного безработного, пребывающего в нужде, но содержать его следует в полутюремных условиях»<sup>111</sup>.

Так заявил о себе еще один парадокс социальной политики, и Поланьи указывает на это: *возрождение работных домов должно было стать дополнительным (хотя и негативным) стимулом поиска работы.*

### **Многоликость социальной политики**

Расхожее мнение представляет социальную политику Великобритании образцом либеральной политики. Однако обращение даже к некоторым фактам истории демонстрирует, насколько социальная политика этого государства не соответствует предполагаемому, скорее мифическому, идеалу либеральной социальной политики<sup>112</sup>. Прежде всего государство не отказалось от вмешательства не только в решение социальных вопросов, но и в экономическую практику. С отменой универсального распределения пособий у работников появились стимулы к труду, и произошло это не стихийно, а в результате принятия социально-политического решения. Так, с одной стороны – восстановление работных домов в определенной мере можно было рассматривать как решение проблемы социального надзора и призрения за нищими, пауперами, люмпенизированными слоями городского населения (социально опасными слоями), с другой стороны – это было трудоустройство и хоть в какой-то степени выполнение общественно полезных функций, наконец – ужасы пребывания в работных домах стимулировали людей обратиться к поиску реальной работы и жизни своим трудом. Работные дома в Англии представили истории реальную попытку в рамках государственной политики (а не локальной благотворительной помощи) решения проблемы бедности, бродяжничества и трудоустройства.

Поланьи рассматривает социально-политическую концепцию введения работных домов, сопоставляя ее с социальными трудовыми утопиями Оуэна, идеями Бентама. Ни в одной европейской стране, кроме Англии, не было столь негативного опыта введения подобных учреждений. В России конца XIX – начала XX в. имела место практика создания трудовых артелей, трудовых домов на основе благотворительной и попечительской помощи. Но именно в

---

<sup>111</sup> Шумпетер Й.А. История экономического анализа: В 3-х т. / Пер. с англ. под ред. В.С. Автономова. СПб., 2001. Т.3.

<sup>112</sup> Для сравнения см.: Esping-Andersen G. The Three World of Welfare Capitalism. Cambridge, 1990.

Англии бедняку, стоящему на грани голодной смерти, был предложен выбор между отсутствием какой бы то ни было помощи и помещением в работный дом, где насаждались совершенно невыносимые условия существования.

Работные дома как таковые давно ушли в прошлое. Однако далеко не решены проблемы бродяжничества, нищенствования, нежелания работать. До конца не выяснено, что это – социальные или психологические болезни человечества?

Социальная политика серьезно эволюционировала за последние два столетия. И если до середины XIX в. превалировала «бедноцентристская» социальная политика, то постепенно она меняет свои очертания и характер, превращаясь к середине XX в. в политику защиты социальной стабильности и социального обеспечения средних слоев, а в странах с этакратической окраской в политику защиты благополучия элитных слоев и поддержания малоимущих.

Поланьи в работе «Великая трансформация» прослеживает пути формирования современной социальной политики. Книга написана в середине XX столетия, что позволило автору оценивать предшествовавшие итоги, соотнося их с современными реалиями. Обращаясь сегодня к изучению произведения «Великая трансформация», ученые и политики, выстраивая новые модели и концепции социальной политики XXI в., многое могут осознать и переосмыслить, опираясь на опыт истории и его трактовку знаменитым экономистом, историком и социологом Карлом Поланьи.

## Литература

1. *Девятко И.Ф.* Современное общество, социальная политика и публичная сфера в классической и постклассической социальной теории. Лекция по социальной политике, прочитанная 6 февраля 2001 г. для слушателей зимней школы «Социология и социальная политика» в Центре социологического образования Института социологии РАН.
2. *Мизес Л. фон.* Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность. М.: Дело, 1993.
3. *Поланьи К.* Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002.
4. *Розанваллон П.* Новый социальный вопрос. М., 1997.
5. *Смирнов С.Н., Сидорина Т.Ю.* Социальная политика. М.: ГУ ВШЭ, 2004.
6. *Шумпетер Й.А.* История экономического анализа: В 3-х т. / Пер. с англ. под ред. В.С. Автономова. СПб., 2001. Т. 3.
7. *Ярошенко С.С.* Проблематика субкультуры бедности в американской социологии: эволюция принципов исследований и подходов. Дис. на соискание уч. степ. к.с.н. М., 1994.
8. *Esping-Andersen G.* The Three World of Welfare Capitalism. Cambridge, 1990.

## 2.2.6. Концепция Поланьи и леворадикальная экономическая мысль (Ю.В. Латов)

«Большая» теория экономической истории («большая» - значит объясняющая не какой-то локальный сюжет или отрезок развития, а глобальные и долгосрочные тенденции) может быть только институциональной. Однако это не означает, что все историко-экономические теории «скроены на одну колодку». Ведь институционализм не однороден. Попробуем сравнить теорию Поланьи с другими теориями экономической истории.

Сначала вспомним, каковы же основные институциональные парадигмы экономической истории. Для их «каталогизации» обратимся к относительно недавно «прошумевшей» за рубежом книге Андре Гундара Франка «ReOrient: Global Economy in the Asian Age» (Berkeley: University of California Press, 1998). Поскольку и сам автор является весьма авторитетной фигурой среди современных историков-экономистов, и эта книга вызвала большой интерес в научной среде, то этот источник можно считать вполне авторитетным.

В авторской аннотации к книге<sup>113</sup> А.Г. Франк гордо заявлял, что его концепция «бросает вызов всей имеющейся европоцентрической историографии и социальной теории от Монтескье, Маркса и Вебера, или Тойнби и Поланьи, до Росту, Броделя и Валлерстайна», предлагая «более целостную теоретическую альтернативу». Полемике с предшественниками этот историк-экономист посвятил далее первый раздел своей книги. В той же аннотации он пишет, что в этом разделе он дает критический анализ работ классиков XIX в. (он относит к ним Дюркгейма, Мейна, Маркса, Смита, Зомбарта, Тойнби и Вебера) и теоретиков XX в. Этих теоретиков он перечисляет по алфавиту следующим образом: Abu-Lughod, Amin, Arrighi, Bairoch, Blaut, Braudel, Brenner, Chase-Dunn and Hall, Chaudhuri, Cipolla, Gates, Jones, Landes, McNeill, Mann, Modelski and Thompson, North, O'Brien, Parsons, Polanyi, Redfield, Rostow, Sanderson, Wallerstein, White and Wolf.

Конечно, этот список составлен несколько предвзято: львиную долю в нем занимают те, кто в той или иной степени развивают предложенную Иммануилом Валлерстайном мир-системную парадигму - Абу-Лугход, Амин, Чейз-Данн... да и сам Франк. Станным выглядит полное отсутствие в данном «каталоге» представителей социо-естественной истории (хотя бы Ле Руа Ладюри или Майкла Поста). Работать с этим перечнем трудно еще и потому, что отечественная экономическая история пока еще не ликвидировала отрыв от зарубежной – о многих популярных за рубежом теориях экономической истории средний российский экономист просто не осведомлен. Наконец, концепции некоторых из перечисленных Франком крупных теоретиков (например,

Арнольда Тойнби) вряд ли можно отнести к экономической теории. И все же попробуем на основе замечаний Франка составить список основных «больших» теорий экономической истории.

**На взгляд автора данной заметки, этот список выглядит примерно так:**

1. марксистские теории общественных формаций – этих теорий несколько (есть концепция экономической общественной формации, есть концепция последовательного чередования первобытности-азиатчины-рабства-феодализма-капитализма-коммунизма), но все они рассматривают развитие общества как прогрессивный процесс, основанный на совершенствовании производительных сил;
2. немецкая новая историческая школа (Вебер, Зомбарт) – у них главным фактором эволюции хозяйственной жизни считается экономическая ментальность;
3. теории субстантивистской экономической антропологии (именно здесь Карл Поланьи является ключевой фигурой) – экономическое развитие трактуется как эволюция форм отношений обмена (сдвиг от реципрокности к редистрибуции и рынку);
4. теории мир-системного анализа (Валлерстайн, Бродель, Франк и другие) – экономическое развитие рассматривается как единство эволюции торговли и отношений политического подчинения, как единый глобальный процесс;
5. институциональная теория Дугласа Норта (речь идет, конечно, о позднем периоде его творческой биографии) – в ней сделана попытка выделить наиболее универсальные закономерности эволюции институтов.

Теперь попробуем выделить черты, сближающие и отличающие теорию экономической истории Карла Поланьи от других четырех.

Поланьи и Маркс. Влияние марксизма на теорию Поланьи несомненно было сильным и, возможно, определяющим (достаточно вспомнить про его марксистские увлечения юных лет). Именно от Маркса Поланьи перенял стремление видеть частную историческую проблему как часть общего исторического развития, стремление развивать общую теорию экономических систем (чего не было у Вебера и Зомбарта). Зато вместо марксистского примата производства (пусть в самом широком смысле слова) у Поланьи основное внимание уделено обмену.

Поланьи и Вебер/Зомбарт. Влияние немецкой исторической школы видно в стремлении Карла Поланьи обращать внимание на идеи как на двигательную силу исторического развития. Разница в том, что по Веберу «отцом» капитализма можно назвать религиозного реформатора Мартина Лютера, а по Поланьи – экономического «доктринера» Адама Смита. Сами Вебер, Зомбарт и Поланьи видели в подчеркивании особой роли мира идей свое отличие от марксизма. Однако если отвлечься от примитивной трактовки теории производительных сил, то можно сказать, что эти «противники Маркса» на самом деле его дополняли, описывая эволюцию субъективных

производительных сил – того элемента человеческого капитала, который обеспечивает желание трудиться. Разница между Поланьи и немцами в том, что Вебер-Зомбарт обращали главное внимание на массовую культуру, которая до XX в. всегда носила религиозный оттенок, а Карл Поланьи подчеркивал роль элитарной культуры, идей экономической теории, социальной философии и т.д.

Поланьи и мир-системный анализ. Последователи Валлерстайна близки к Поланьи тем, что, как и он, отказываются от мысли считать нормой европейца нового времени, а всех прочих – сырым материалом и предысторией «человека экономического». Однако мир-системщики заметно радикальнее Поланьи в осуждении капитализма. Они и сам капитализм-то склонны считать результатом случайной исторической конъюнктуры. Карл Поланьи, осуждая капитализм, склоняется все же к марксовской идее о капитализме как «кавдиевых ущельях», сквозь которые надо пройти.

Поланьи и Норт. Знаменитый лауреат Нобелевской премии по экономике, похоже, не склонен замечать Карла Поланьи как своего предшественника. В нортовских «Институтах, институциональных изменениях и функционировании экономики» (М., 1997) Карл Поланьи вообще не упоминается. Видимо, это связано с тем, что сами институты Дуглас Норт понимает, с позиции Поланьи, слишком узко – как правила, регулирующие главным образом отношения собственности. Поланьи, наверное, сказал бы, что право на жизнь (именно этот сюжет он исследует в главах о Спинхемленде) не менее важно, чем право на имущество.

Обсуждение сюжета «Поланьи и теории экономической истории XX в.» неизбежно требуют от участников дискуссии обсуждения путей развития экономико-исторической науки в целом. Существует парадоксальная картина: есть много-много работ, посвященных развитию экономической теории в целом и отдельных ее ответвлений (теорий фирмы, теорий маркетинга etc.), но нет специальных исследований, посвященных развитию теорий экономической истории. Ясность в этот вопрос должны внести специалисты по экономической истории и истории экономических учений.



## **2.2.7 Влияние идей К. Поланьи на современную экономическую антропологию и инситуционализм (Н.А. Розинская)**

Влияние идей К. Поланьи на современную науку распространялось по мере их востребованности. При этом можно говорить о влиянии творчества американского ученого на различные общественные дисциплины.

### **Влияние Поланьи на развитие экономической антропологии.**

В 1950-1970-е гг., в связи с окончательным распадом колониальной системы, в результате которого появилось на мировой арене большое число государств, социально-экономическая организация которых еще во многом определялась сохранившимися общинно-патриархальными структурами, особенно интересными представлялись работы американского ученого в области экономической антропологии.

В 1947-1953 гг. К. Поланьи в течение почти семи лет читал лекции по общей экономической истории в Колумбийском университете и готовил студентов в этой области к защите докторской диссертации. В этот период вокруг К. Поланьи формируется группа ученых и студентов, работающих над проектом по исследованию социально-экономической организации примитивных обществ. Именно этих ученых стали называть представителями “школы Поланьи”. Наиболее восторженными последователями американского экономиста являются Джордж Дальтон и Поль Бохэннэн.

Дж. Дальтон написал докторскую диссертацию по теме “Роберт Оуэн и Карл Поланьи - социально-экономические критики и реформаторы индустриального капитализма”, где излагал основные аргументы К.Поланьи, касающиеся критики рыночного общества. Он активно использовал идеи своего учителя при исследовании рынков и денег в примитивных обществах<sup>114</sup>. Дж. Дальтон был активным участником дискуссии о неприменимости традиционной экономической теории к анализу доиндустриальных стран. После смерти К. Поланьи в 1964 г. Дж. Дальтон на протяжении многих лет продолжал с еще большим энтузиазмом защищать идеи своего учителя. В 1990 г. в статье, посвященной дискуссиям вокруг работ К.Поланьи, он писал: “Формалистско-субстантивистские споры, начатые более, чем тридцать лет тому назад публикацией “Торговли и рынка”, еще так и не разрешены... Все это время, вот уже более двадцати пяти лет я принимал участие в этих спорах несколькими способами: путем разъяснения основных теоретических

---

<sup>114</sup> Dalton G. Traditional production in primitive African Economies // Quarterly Journal of Economics. Vol. 76. 1962. P. 360-378.

положений Поланьи... и путем развития теории Поланьи в области анализа крестьянства, церемониального обмена, бартера...”<sup>115</sup>.

С 1978 г. начинает выходить ежегодный сборник “Исследования в экономической антропологии”, главным редактором которого является всё тот же профессор экономики и антропологии Дж. Дальтон. В этом ежегоднике печатаются различные экономисты (прежде всего, экономисты-антропологи и экономисты-историки), занимающиеся исследованием нерыночных экономик и разделяющие основные теоретические положения школы К. Поланьи<sup>116</sup>.

П. Бохэннэн под руководством своего оксфордского преподавателя Франца Штейнера работал примерно в тех же направлениях, что и К. Поланьи. Влияние американского ученого прямо признается им, например, в статье “Влияние денег на африканскую экономику средств к существованию”<sup>117</sup>. П. Бохэннэн разработал интересную концепцию независимых “сфер обмена” в первобытной экономике: высокопрестижные товары (например, крупный рогатый скот или рабы) перемещаются в отдельной сфере распространения и не обмениваются, за исключением непредвиденных случаев, на товары с низким престижем (например, пищу).

В 1962 году Дж. Дальтон и П. Бохэннэн вместе выпустили книгу “Рынки в Африке”, которую многие считают одним из наиболее важных продуктов школы К. Поланьи<sup>118</sup>. В данной работе авторы показали, что основное различие между периферийными рынками примитивного общества и современной рыночной системой состоит в том, что цены на периферийных рынках не имеют или имеют очень слабую обратную связь с производственными решениями.

Несмотря на то, что П. Бохэннэн был тесно связан как с Дж. Дальтоном, так и К. Поланьи, он не принимал участия в дискуссии о применимости традиционной экономической теории к доиндустриальным странам.

Необходимо отметить еще одного представителя школы К. Поланьи - Маршалла Салинза. Он также работал в Колумбийском университете вместе с американским ученым. Можно сказать, что М. Салинс пошел дальше других учеников К. Поланьи в попытке использовать и развить предложенную К. Поланьи типологию экономических структур. Среди наиболее важных работ М. Салинза можно назвать статьи “О социологии первобытного обмена” и “Меновая цена и дипломатия в первобытной торговле”<sup>119</sup>.

Салинз построил модель первобытного обмена, основанную на введенных К. Поланьи понятиях “взаимность” (реципрокность) и “перераспределение” (редистрибуция). М. Салинс рассматривал их

<sup>115</sup> Dalton G. Writings that clarify theoretical disputes over Karl Polanyis work // Journal of economic issues. Vol. 24. 1990. P. 246-261.

<sup>116</sup> Research in economic anthropology. A research annual. Ed. by G.Dalton. Greenwich: JAI press, 1993. Vol. 14.

<sup>117</sup> Journal of Economic History. Vol. 19. 1959. P. 491-503.

<sup>118</sup> С.Хамфиз, указ.соч., с.176

<sup>119</sup> The Relevance of Models for Social Anthropology. Ed. by M.Banton. L.,1965. P. 139-236.

соответственно как горизонтальную и вертикальную схемы обмена. Домашнее хозяйство он рассматривал как систему перераспределения малого масштаба. В соответствии с его концепцией, под влиянием рыночных сил сделки, проводящиеся по принципу взаимности изменяются от “обобщенной взаимности” или чистого альтруизма, через “сбалансированную взаимность”, при которой меняющийся или продавец получает справедливую компенсацию, до “негативной взаимности”, при которой каждая сторона пытается увеличить свою собственную выгоду. При этом различные виды обмена могут соответствовать различным видам товаров.

### **Влияние К. Поланьи на развитие западного институционализма.**

Второй всплеск интереса к наследию К. Поланьи наблюдается в конце 1980-х гг. Прежде всего это связано с тем, что бывшие социалистические страны объявляют о необходимости рыночных реформ. В процессе реализации этих реформ перед обществом встали те самые проблемы, о которых писал К. Поланьи. Хотя переходные процессы затрагивали, прежде всего, Россию и страны Восточной Европы, однако интерес к работам американского экономиста проявился главным образом в странах Западной Европы - особенно в Италии, где к концу 1980-х гг. были переведены все работы К.Поланьи, а “Великая трансформация” к этому времени выдержала там пять изданий.

В 1987 г. в Монреале был создан Институт политической экономии им. Карла Поланьи. Термин "политическая экономия" организаторы этого института понимали не как синоним public choice, а как обозначение синтезной экономической науки, альтернативной неоклассическому "экономиксу". Организаторы Института политической экономии выделили две главные причины создания данного института: во-первых, рост интереса к жизни и творчеству К. Поланьи и, во-вторых, "...надежда, что такого рода институт сможет обеспечить связь между школами, которые признают важность вклада К. Поланьи в решение проблем современного общества..."<sup>120</sup>.

В рамках Института ведется работа по следующим направлениям:

1. Методологические исследования, касающиеся места экономики в обществе.
2. Расширение сферы экономической науки за узкие рамки изучения законов рыночного обмена, т.е. изучение перераспределения (роль государства) и взаимности (роль общества) как организационных механизмов экономической активности, особое внимание уделяя значению подхода К.Поланьи к современным смешанным экономикам.
3. Развитие политэкономического подхода к изучению международных экономических отношений, в частности исследование

---

<sup>120</sup> Приложение

международных институтов, способных примирить растущую взаимозависимость в мире с различием в социально-экономических системах.<sup>121</sup>

Практическим результатом деятельности Института являются международные конференции, которые проводятся раз в два года.

Несмотря на большое разнообразие тем докладов участников этих конференций, всех их объединяет общий подход к рассматриваемым проблемам. Все они отмечают свое согласие с основными положениями, сформулированными К. Поланьи: экономика - это институционализированный процесс, который встроен в общество; мотивы экономической деятельности человека определяются не только материальной выгодой; общество должно контролировать функционирование рыночных механизмов с помощью как государственных, так и общественных институтов.

Кроме монреальского Института политической экономии в современном мире есть и многие другие научные центры институционального направления, где проявляется высокий интерес к интеллектуальному наследию К. Поланьи: в США - Колумбийский Университет и Северо-западный Университет (Northwestern University); в Италия - Колледж св. Карла в Модене; во Франции - Университет Просвещения в Лионе; в Японии - Нагасакский Университет и т.д.

Таким образом, можно сказать, что в настоящий момент идеи К. Поланьи развиваются учеными в различных областях экономики во многих странах мира.

### **Влияние К. Поланьи на развитие экономической мысли социалистических и постсоциалистических стран (на примере Венгрии).**

Особое внимание хотелось бы уделить влиянию идей К.Поланьи на экономическую мысль его родной Венгрии.

Несмотря на то, что за год до смерти, в 1963 г., он посетил свою родину и прочел там курс лекций о возможности и необходимости сочетания элементов плановой экономики и рыночной экономики, его первые работы появились в Венгрии только в 1971 г. Это был перевод статей из книги “Торговля и рынки в ранних империях”. Публикации сопровождалось введением, написанным Яношем Кис и Гиорги Маркусом, где кратко излагались основные положения теории К.Поланьи, а также заключением, написанным женой американского ученого Илоной Дукжинской, излагающим основные этапы его жизни<sup>122</sup>. Находясь под влиянием идей К.Поланьи, в 1972 г. Янош Кис и Гиорги Маркус совместно с Гиорге Бенце написали работу “Возможна ли критика

---

<sup>121</sup> Там же.

<sup>122</sup> Magyar Filozofiai Szemle. № 5-6. 1971. P. 738-767.

политической экономии”, где они анализировали возможность совмещения плановых и рыночных элементов в экономике<sup>123</sup>.

Опираясь на личные отзывы тех, кто знал К.Поланьи, и на документы, предоставленные Илоной Дукжинской, И. Богнар написал его биографию. Дав хвалебный отзыв о его вкладе в науку, он проанализировал некоторые из его основных концепций, подчеркнув актуальность его выводов и их применимость к анализу социалистического общества и социально-экономическим проблемам развивающегося мира. В качестве главного вывода из трудов Поланьи И. Богнар выделил тезис о том, что “именно общество должно направлять то, что происходит на рынке, а не рынок определять то, что происходит в обществе”<sup>124</sup>.

Главной причиной растущего интереса к трудам К. Поланьи в начале 1970-х гг. было формирование в Венгрии нового экономического механизма, нацеленного на сочетание централизованной командной экономики с элементами рыночной экономики. Изменения, происходящие в венгерской экономике с 1968 г., вдохновляли экономистов и политиков на переосмысление социально-экономической модели социализма.

Таким образом, первые ученые, которые распространяли труды К. Поланьи в Венгрии, были убеждены, что обращение к его работам является полезным как в теоретическом, так и практическом аспекте. И особенно важным в связи с проблемами, связанными с эффективной работой нового экономического механизма. Однако к концу 1970-х гг. появились и критики К. Поланьи.

В 1976 г. были изданы избранные произведения американского экономиста под названием “Архаичное общество и экономический взгляд”, где во введении Тамашем Шентесом были сформулированы основные моменты критики с марксистских позиций. Основной же поток критики был направлен не столько против теории самого К. Поланьи, сколько против экономистов, развивающих его идеи. Например, резкой критике подвергся Иван Зеленьи, который в своих работах развивал концепцию американского экономиста о перераспределении, а так же исследовал такого рода явление, как “бюрократическое престижное потребление”.

В середине 1970-х гг. Андреа Сцего и Гиорги Винер, основываясь на работах К.Поланьи, положили начало венгерским исследованиям в области общественного администрирования. Они пытались доказать, что перераспределение, т.е. сбор товаров от их производителей и перераспределение этих товаров, происходит только в современных условиях. В доиндустриальных странах товары собираются, но они не перераспределяются в строгом смысле этого слова, так как вождь использует для того их, чтобы наградить своих людей или организовать церемониальное

---

<sup>123</sup> The Life and Work of Karl Polanyi: a celebration. Ed. by Kari Polanyi-Levitt. N.Y., 1990. P.128.

<sup>124</sup> Ibid. P. 127.

событие. Основываясь на этих положениях А.Сцего и Г.Винер разработали сложную типологию перераспределения<sup>125</sup>.

В 1980-х гг. критика работ К.Поланьи и его последователей с марксистских позиций начала ослабевать. В 1986 г. Венгерской Академией наук была организована международная конференция, посвященная 100-летию со дня рождения К.Поланьи, где обсуждался его вклад в мировую науку. В настоящий момент труды К.Поланьи в Венгрии являются частью университетской программы на экономическом и социологическом факультетах.

---

<sup>125</sup> Ibid., p.135.

### 2.2.8. К. Поланьи и Дж. Хиршлейфер (Р.И. Капелюшников)

Как ни странно, но мышлению Поланьи практически полностью чужда идея институциональной эволюции. В его работах даже не ставится вопроса о том, почему на смену одним институтам могут приходить другие, какие закономерности могут здесь действовать и какие факторы могут быть для них определяющими. В его описании различные институциональные и организационные формы предстают по существу как вечные и неизменные. И потому едва ли есть какие-либо основания записывать Поланьи с его статическим видением в предшественники современной неинституциональной теории.

Завершая разбор концепции К. Поланьи, отмечу, что предложенная им типология общих регулятивных принципов – лишь одна из возможных и фактически существующих. В качестве примера сошлюсь на классификацию различных систем "социальной этики", разработанную известным американским экономистом Дж. Хиршлейфером.<sup>126</sup>

Как известно, в традиционной трактовке "человек экономический" предстает как существо, движимое исключительно эгоистическими интересами и свободное от любых встроенных механизмов социального контроля. Как отмечает Хиршлейфер, современная социобиология признает наличие в человеке источника ничем не сдерживаемого эгоизма, но помещает его на более глубокий генетический уровень. На языке социобиологии, последовательно эгоистическим является не организм, а отдельный ген. Тем самым открываются возможности для неэгоистического поведения индивидов, если подобное поведение способствует сохранению и распространению соответствующих генов в популяции. (По выражению Хиршлейфера, эгоистический ген может проинструктировать индивида вести себя в определенных ситуациях неэгоистически.)

В результате уже у определенных видов животных обнаруживаются встроенные ограничители на чисто эгоистическое поведение, то есть зачаточные элементы социальной этики. По мнению Хиршлейфера, эти элементы получают дальнейшее развитие в ходе культурной эволюции человека и вырастают в разветвленные, сложно структурированные системы правил и норм (как встроенных, так и внешних), упорядочивающих и регулирующих жизнь человеческого общества. Именно благодаря им даже в самых примитивных сообществах достигается высокая степень кооперативного взаимодействия, которая была бы невозможна, если бы человек представлял из себя беспримесного эгоиста.

Хиршлейфер выделяет три принципа, три системы социальной этики, которые в различных сочетаниях встречаются в любом человеческом обществе

---

<sup>126</sup> J. Hirshleifer. Privacy: Its Origin, Function, and Future. – "Journal of Legal Studies", 1980, v. 9, N 4.

и которые в зачаточном виде наблюдаются у некоторых видов "общественных" животных. Смысл первой выражается Золотым правилом, требующим делиться тем, что у тебя есть, с окружающими (communal sharing), смысл второй – Серебряным правилом уважения и соблюдения частных прав (private rights), смысл третьего – Железным правилом господства и подчинения (dominance). Круг, на который распространялось действие этих правил, расширялся постепенно, в процессе культурной эволюции. Первоначально это были лица, связанных между собой кровным родством; затем - малые группы, состоящие из соседей, союзников и т. д.; еще позднее – более широкие группы, общие по языку, происхождению и культуре; наконец, в некоторых мировых религиях они приобрели универсальный характер.

Как легко убедиться, Золотое правило, согласно которому человек должен делиться тем, что у него есть, с окружающими, представляет собой обобщенное выражение норм альтруистического поведения. Важно, однако, отметить, что две других выделенных Хиршлейфером системы точно также направлены на ограничение эгоистических устремлений и точно также исходят из определенных этических принципов. Так, Серебряное правило не только признает за человеком право на сферу "приватности", защищенную от каких бы то ни было вторжений извне, но и требует от него встречного отказа от вторжения в сферы "приватности" других людей. Это оказывается той почвой, на которой впоследствии вырастают институты частной собственности и рынка. Аналогичным образом Железное правило не сводится к прямому применению одной только голой силы. Оно налагает на тех, кто господствует, определенные обязательства по защите тех, кто подчиняется, и требует от тех, кто подчиняется, определенной лояльности по отношению к тем, кто господствует.<sup>127</sup>

Что касается соотношения между альтернативными регулятивными принципами, то здесь интересно отметить, что такие, казалось бы, непохожие социальные исследователи как Ф. Хайек и М. Салинз признавали первичной Золотую этику коммунитарности и связывали основной тренд в истории развития человеческой цивилизации с постепенным сдвигом в направлении Серебряной этики рынка и частной собственности (с той только разницей, что Хайек его поддерживал, тогда как Салинз осуждал).<sup>128</sup> В отличие от них Хиршлейфер склонен считать наиболее фундаментальной Железную этику господства и подчинения (что, по-видимому, более оправданно).

Конечно, разработанная Дж. Хиршлейфером схема тоже может вызывать возражения (скажем, кому-то могут показаться неубедительными ссылки на

---

<sup>127</sup> Понятно, что ни одна из этих систем не в состоянии функционировать без использования внешних санкций. Таким образом механизмы контроля и принуждения становятся продолжением и дополнением внутренних (интернализированных) норм и ограничений, вырабатываемых на основе Золотого, Серебряного и Железного принципов социальной этики.

<sup>128</sup> См. Ф. Хайек. Пагубная самонадеянность. М.: Новости, 1991; М. Салинз. Экономика каменного века. М.: ОГИ, 2000.



выводы социобиологии). Очевидно также, что классификация аллокационных систем, координирующих межличностные взаимодействия и регулирующих доступ к ограниченным ресурсам, может производиться исходя из иных, чем у него, критериев в зависимости от конкретных аналитических задач. Тем не менее в его подходе: а) эсплицитно оговаривается, на сдерживание какого типа поведения направлена большая часть известных социальных институтов; б) альтруизм выделяется в качестве особого регулятивного принципа; в) рыночные взаимодействия описываются как базирующиеся на определенной системе правил и норм, а не как хаос безудержных, ни с чем не считающихся эгоистических интересов.

Так что выбирая между схемой Поланьи и схемой Хиршлейфера, я, конечно же, отдал бы безусловное предпочтение последней.

### **2.2.9. К. Поланьи и отечественные исследования редистрибутивной экономики России (С.Г. Кирдина)**

Попытки разработки теоретических схем, на основе которых можно было бы объяснить функционирование экономик нерыночного типа, активизировались в последние годы в России. С одной стороны, это является следствием восстановления традиции российской школы экономической мысли. Ведь известно, что в российском обществоведении понимание "нерыночного" своеобразия национального хозяйства постоянно присутствовало. В качестве его основы либо рассматривали духовно-нравственные православные ценности (Зайцева, 1999), либо делали упор "на анализе общности или народного хозяйства в целом" (Русские экономисты..., 1998, с. 19). "В противоположность смитовскому воззрению на общество как на простую сумму индивидов, - писал, например, А.И. Чупров, - хозяйство каждого народа есть единое целое, которого части находятся между собою в постоянном взаимодействии: жизнь этого целого управляется своими особыми законами?" (Чупров, 1911, с. 2). Группа ученых и философов, объединенных впоследствии понятием "славянофилы", также декларировала своеобразие русской общины как основного элемента системы производственных отношений нерыночного типа, и занималась ее детальным изучением.

Другим фактором, способствующим нынешнему осмыслению российского общества в рамках иной, нерыночной парадигмы, стало понимание того, что рыночные реформы, несмотря на волю политических лидеров страны и активное содействие международных сил, наталкиваются на "становой хребет" иных экономических отношений, по-своему преломляющих ход трансформационного процесса.

Под воздействием двух названных тенденций в среде экономистов России формируются новые разнообразные подходы к анализу нашего хозяйства. Так, в рамках развития цивилизационного подхода Н.Н. Лебедева поставила вопрос об институциональных основах различных форм хозяйствования. Она пишет о том, что специфику экономической цивилизации определяют институциональные структуры, базирующиеся на основном, определяющем характер эпохи, экономическом отношении. И складывается экономическая цивилизация либо на основе коллективного сотрудничества в рамках единого хозяйства, либо на основе преобладания отдельных индивидуальных усилий, способствующих выживанию группы людей. В последнем случае результатом общественной деятельности является формирование частной собственности (Лебедева, 2000, с. 200-201). Российская же действительность демонстрирует иной тип институциональной структуры.

Наряду с экономистами, в выдвижении гипотез относительно институционального устройства российской экономики как экономики

нерыночного типа активны и представители смежных наук. С одной стороны, институциональные концепции экономического развития страны как нерыночной экономической системы разрабатываются представителями исторической науки. Характерным примером являются исследования историка из Санкт-Петербургского университета Н.П. Дроздовой, предложившей неинституциональную концепцию экономической истории России. Она отмечает, что "понятие эффективности функционирования системы нельзя сводить только к рыночным критериям. Система функционирует эффективно, если она достигает поставленных целей с минимальными затратами" (Дроздова, 1998, с. 693). В своих исследованиях Дроздова доказывает, что в многовековой истории России цели ее развития достигались "огромной ролью государственной и коллективной форм по отношению практически ко всем объектам прав собственности" (там же, с. 696).

В начале 1990-х годов аналогичные усилия по теоретическому переосмыслению экономической структуры России предпринимаются и в отечественной экономической социологии. В данном случае экономическая социология России, лишь недавно начавшая складываться как самостоятельная научная дисциплина, стоит перед лицом того же вызова, что и новая экономическая социология западных стран. Он связан со все возрастающим критическим отношением, как экономистов, так и социологов, к существующей экономической теории. В этих условиях, как отмечает Вад. В. Радаев, современная экономическая социология активно реинтерпретирует экономические концепции и категории во все возрастающем количестве исследовательских областей (Радаев, 1997, с. 60). Убедительной иллюстрацией в данном случае служит приводимое им высказывание М. Грановеттера, наиболее значительной фигуры в современной экономико-социологической науке. Оно заслуживает того, чтобы привести его целиком. Как утверждает Грановеттер, "новая экономическая социология куда более склонна утверждать, что социологам есть, что сказать о стандартных экономических процессах - такого, что дополнило, а в некоторых случаях и заместило бы положения экономической теории. Сегодняшние социологи, отчасти в силу меньшего преклонения перед стандартными экономическими доводами, более нацелены добраться до самого ядра экономической теории" (там же).

Подтверждением этой тенденции являются результаты, полученные в рамках Новосибирской экономико-социологической школы. Выявление социальных механизмов, регулирующих развитие отечественной экономики, является традиционным объектом этой научной школы (Заславская, 1985; Заславская, Рывкина, 1991а,б), характеризующейся как разработкой вопросов теории, так и углубленными эмпирическими исследованиями механизмов трансформации общественной структуры. С начала 1990-х годов представителем нового поколения ученых Новосибирской школы О.Э. Бессоновой разрабатывается институциональная теория развития хозяйства

России, названная автором концепцией раздаточной экономики (Бессонова, 1994, 1997, 1998 и др.). Эта теория описывает функционирование и развитие экономики российского общества как естественный закономерный процесс развития конкретных свойственных ей экономических институтов, который носит поступательный циклический характер. Верификация теории применительно к современному материалу российских экономических реформ (Бессонова, Кирдина, О'Салливан, 1996; Bessonova, Kirdina, O'Sullivan, 1996) показала высокую объяснительную и прогностическую способность предложенной теории.

Значение концепции раздаточной экономики как перспективной методологии анализа российского общества уже отмечено в научной литературе (Атаян, 1997; Согрин, 1998, с. 133). Построенная в результате обобщения развития российского хозяйства с IX века и до наших дней, эта теория, на наш взгляд, существенно дополняет категориальный и понятийный аппарат исследования нерыночной экономической системы не только России, но и других государств, поскольку в ней представлены и описаны институты, регулирующие экономики такого типа.

Сопоставление институциональных концепций Ойкена, Поланьи и Бессоновой показывает, что выделяемые ими нерыночные экономические системы, называемые "централизованно управляемой экономикой", "редистрибутивной экономикой" или "раздаточной экономикой", характеризуют один и тот же тип хозяйственных систем. Их коренное отличие от рыночных экономик состоит в том, что определяющим институтом, в рамках которого осуществляется хозяйственная деятельность, служит не частная, а общая (общественная, публичная, общественно-служебная) собственность в различных ее формах.

Авторская концепция институциональных матриц и ее раздел об X- и Y - экономиках, представляющие собой приложение и развитие идей работы Карла Поланьи "The Livelihood of Man", изложены в книгах:

Кирдина С.Г. [Институциональные матрицы и развитие России](#). 1999, 2000.

Кирдина С. Г. [X и Y -экономики: институциональный анализ](#). 2004.

## Раздел 2.3. Основные формы интеграции

### 2.3.1. Реципрокность

#### Экономическая роль отношений реципрокности (Д.В. Нелин)

Одной из главных проблем экономической истории является объяснение причин широкой дивергенции траектории изменений, или конкретизируя – сосуществования различных типов экономических систем, по терминологии К. Поланьи, рыночного обмена, редистрибуции (перераспределения), реципрокности (дарообмена).

В рамках обсуждения роли альтернативных рынку экономических систем представляется справедливым замечание Д. Норта о том, что отношения редистрибуции и реципрокности можно рассматривать как субститут ценообразовательных рынков, они используются при размещении ресурсов по причине возможности экономии, прежде всего, на транзакционных издержках. В этом контексте представляется спорным суждение К. Поланьи о подчиненной роли обмена в нерыночных экономиках, поскольку в архаических обществах обмен представляет собой тотальный социальный феномен, его объектами могут быть не только товары или услуги, но и знаки статуса, принадлежность индивида к социальной группе и пр. [1; 88-89].

Если различные аспекты функционирования системы редистрибуции получили достаточно развернутую характеристику в целом ряде работ, то отношения реципрокности рассматривались в основном в этнологических исследованиях. Ниже сделана попытка дать характеристику реципрокности с позиций неoinституциональной экономической теории.

**Реципрокность** – это движение предмета обмена на основах взаимности между субъектами, принадлежащими к симметричным группам. При этом предоставление какого-либо блага не подразумевает обязательного немедленного ответного движения благ, то есть фактически отношения реципрокности означают периодический обмен дарами. Гарантом осуществления сделок являются обычаи. Сигналом обратной связи, свидетельствующим об эффективности реципрокных отношений, может быть, прежде всего, наличие или отсутствие ответных даров, временной отрезок между транзакциями. Транзакционные издержки в условиях реципрокности оказываются низкими, поскольку обменные отношения носят персонализированный характер, зачастую сама качественная и количественная оценка благ просто не имеет значения, система жестких социальных норм служит надежным гарантом предотвращения оппортунистического поведения.

Отношения реципрокности были первым способом координации экономического поведения – они зародились на начальных стадиях истории

человечества. В первобытных обществах отношения реципрокности заключались не только в периодическом обмене дарами, но и в показных престижных раздачах имущества, распределении излишков урожая.

Выделяются следующие виды реципрокности [2; 177-179]:

1. *Генерализованная реципрокность* – такие трансакции, которые предполагают альтруистичность, в их рамках оказывается помощь и, если есть возможность и необходимость, следует ответная помощь. В этом случае материальная сторона взаимодействия подавляется социальной: строгий учет неуплаченных долгов не может вестись открыто и, как правило, они сбрасываются со счетов. Это не означает, что передача вещей в такой форме совсем не создает обратных обязательств. Просто эти обязательства не оговариваются ни во временном, ни в количественном, ни в качественном отношениях. Получение предмета накладывает нечеткие обязательства проявить реципрокность, когда это будет нужно дававшему и/или когда появится такая возможность у получавшего.

2. *Сбалансированная реципрокность* – означает непосредственный обмен эквивалентными ценностями без отсрочки или в пределах ограниченного и довольно короткого временного периода. Сбалансированная реципрокность имеет менее персонифицированный характер, чем генерализованная. Отношения в ее рамках носят более экономический характер, поскольку вступающие во взаимодействие стороны являются носителями далеких друг от друга экономических и социальных интересов. В этих условиях материальная сторона трансакций является не менее важной, чем социальная: ведется более или менее строгий учет даваемых вещей, которые должны быть возмещены в течение довольно короткого периода.

3. *Негативная реципрокность* – попытка безвозмездного получения определенных благ, к ней относятся такие формы присвоения и трансакций, которые осуществляются ради чисто утилитарных выгод. Ее экономическая сущность выражена в бартере, участники которого вступают во взаимодействие как носители противоположных интересов, и каждый из них стремится достичь максимальной выгоды за счет другого (фактически эту форму уже можно отнести к рыночному обмену).

В работах по этнологии отмечается, что основной целью существования реципрокного обмена является установление или подтверждение социальных связей индивидов или групп [3; 84]. Несмотря на значительное переплетение в традиционных обществах экономических, социальных, духовных и других институтов представляется целесообразным выделить особые экономические функции реципрокности: 1) обеспечение прав собственности; 2) поддержание социального статуса; 3) страхование в экстремальных ситуациях

1) Обеспечение прав собственности.

Реципрокные отношения доминируют в традиционных обществах в рамках исключительной коммунальной собственности на ресурсы. Под

последней понимается ситуация, когда сообщество контролирует доступ к ресурсу, не допуская к нему аутсайдеров и регулируя его использование инсайдерами. В догосударственных обществах права собственности могут обеспечиваться следующими путями [4; 51, 305]:

- исключение из прав силовым путем или угрозой применения силы;
- наличие такой системы ценностей, которая оказывают воздействие на стимулы поведения субъектов и снижает издержки исключения из прав;
- обычай или обычное право.

Первый путь в условиях отсутствия государства осуществляется через равномерное распределение потенциала насилия между отдельными субъектами, что зачастую приводит к избыточному использованию ресурсов, направленных на военные цели. Отношения реципрокности, устанавливая или подтверждая социальные связи индивидов или групп, формируя систему обычаев, приводят к установлению такой сети социальных связей, которая делает военные столкновения исключительным явлением и снижает издержки на поддержание военного потенциала.

Основной вид транзакционных издержек, который снижается в результате установления отношений реципрокности – это издержки спецификации и защиты прав собственности. По всей видимости, отношения реципрокности стали играть значительную роль после неолитической революции когда, согласно концепции Д. Норта, произошел переход от открытого доступа к ресурсу к системе исключительной коммунальной собственности на ресурсы. При отсутствии реципрокных отношений права собственности на ресурсы могли быть обеспечены силовым путем или угрозой применения силы. Эта альтернатива – применение силы или обменные отношения – хорошо представлена в трудах антропологов: «Дар – это примитивный путь достижения мира, мира, который в цивилизованном обществе обеспечивается Государством. Дар – примитивный аналог общественного договора» [2; 157]; «Существует связь, ... своего рода непрерывность, между враждебными отношениями и поисками реципрокальных пересечений. Обменные операции – это мирно разрешенные военные конфликты, а войны – это результат неудачных сделок» [5; 67]; «Рациональный обмен – разрешение явного или скрытого конфликта интересов, то есть продолжение войны мирными средствами» [6].

## 2) Поддержание социального статуса.

Престижные раздачи, и даже уничтожение благ являются вполне рациональными – лица, занимающие высокое положение в обществе, фактически обменивают имеющиеся у них богатства, раздавая их окружающим или уничтожая, на престиж или определенный ранг в обществе.

## 3) Страхование в экстремальных ситуациях.

В условиях первобытной экономики наряду с недоиспользованием ресурсов значительная часть домохозяйств хронически не справляется с

обеспечением своего собственного существования в рамках традиционных норм. Эта ситуация требует страхования от голода неуспешных экономических субъектов для обеспечения физического выживания социума в целом. В условиях отсутствия органов централизованного распределения ресурсов и неразвитости технологий, обеспечивающих долговременное хранение пищи, периодически устраиваемые раздачи играли роль именно такого страхования.

Отношения реципрокности можно считать доминирующими на начальных этапах развития общества. В дальнейшем, вместе со становлением государства основными типами координации экономической деятельности стали рынок и редистрибуция. С институциональной точки зрения можно предположить, что выбор между ними зависел от доступа к обладанию военными технологиями, которые можно считать элементом механизма принуждения к соблюдению правил. В случае если вступающие в обменные отношения стороны обладали равной силой, то развитие предположительно шло по пути становления рынка. Если же одна из сторон получала монополию на военную силу, возможно было формирование преимущественно редистрибутивных отношений.

### **Литература**

1. Мосс М. Общества. Обмен. Личность: Труды по социальной антропологии. М.: Издательская фирма «Восточная литература» РАН, 1996.
2. Салинз М. Экономика каменного века. М.: ОГИ, 2000.
3. Шрадер Х. Экономическая антропология. СПб: Петербургское Востоковедение, 1999.
4. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001.
5. Levi-Strauss C. The Elementary Structures of Kinship. London: Eyre and Spottiswoode, 1969
6. Thurnwald R. Economics in Primitive Communities. London, 1932.



## Реципрокность в теории экономических систем (С.Ю. Барсукова)

В последнее время термин «реципрокность» используется все чаще российскими социологами. Можно, конечно, встать в позу и заявить, что отечественная социология не нуждается в иностранных заимствованиях. Но солидаризироваться с такой точкой зрения не хочется, слишком велик шанс выпасть из международных коммуникаций<sup>129</sup>. Так что же собой представляет реципрокность?

В современном мире, подчиненном рыночным отношениям, обмен дарами, сколь бы распространен он не был, не является основным принципом экономической организации. Но так было не всегда. Наиболее четко и аргументировано высказал идею альтернативных принципов экономической организации К.Поланьи. При этом Поланьи опирался на исследования антропологов, которые убедительно продемонстрировали возможность (и устойчивость) обществ, в которых социальные нормы не вырастают из экономического эгоизма индивида, а сдерживают его. Эти идеи К.Поланьи развил в книге «Великая трансформация» (1944 г.), в которой анализируется история становления рыночных отношений в западных обществах [Поланьи, 2002а]. В этой работе было показано, что доминирование рыночной логики над социальными нормами возникло сравнительно недавно. В докапиталистическую эпоху рыночные отношения были «встроены» в социальный каркас дозволенности. «Совместное действие обычая и закона, магии и религии побуждало индивида следовать тем правилам поведения, которые в конечном счете позволяли ему занять свое место в экономической системе» [Поланьи, 2002а, с.67]. На протяжении столетий отсутствовали механизмы, автоматически конвертирующие экономическое благополучие индивида в социальное одобрение его поведения. «Хотя сам институт рынка был довольно широко распространен, начиная с позднего каменного века, его функция в экономической жизни оставалась вполне второстепенной» [Поланьи, 2002а, с.55]. И лишь в XIX столетии социальные нормы стали вытесняться экономической целесообразностью, а социальный статус человека зависеть от его капитала. «Безвредный институт рынка раздался социологическим взрывом... Если раньше экономическая система была укоренена в социальных отношениях, то теперь социальные отношения оказались укоренены в экономической системе» [Полани, 1999а, с.510].

Какие же принципы хозяйствования доминировали в период подчиненной роли рыночного механизма? К.Полани приводит три таких принципа: реципрокность, перераспределение и домашнее хозяйство. Сущностью

---

<sup>129</sup> На международной конференции по экономической социологии в 1999 г. (Москва, Интерцентр) значительная часть зарубежных докладчиков использовали термин «реципрокность», вызывая недоумение многих российских коллег. Времена меняются. И уже доступны переводные работы, использующие этот термин. В глоссарии нового и наиболее полного обзора современных работ по экономической социологии термин reciprocity переводится как «реципрокность, взаимность» [Экономическая социология..., 2002, с.271].

*домашнего хозяйства* является производство для потребления – в отличие от производства ради прибыли. Т.е. принцип домашнего хозяйства состоит в производстве для удовлетворения потребностей замкнутой группы (семьи, поселения или феодального поместья). *Перераспределение* основано на концентрации ресурсов в едином центре с последующим распределением по неким критериям, принятым в данном сообществе. *Реципрокность*, или взаимность, предполагает передачу продуктов или вещей в дар, подчиняясь заведенному порядку, в результате чего регулируемый социальными нормами дарообмен становится основным распределительным механизмом сообщества. К.Поланьи подчеркивает, что эти социально-экономические принципы характерны далеко не только для простейших хозяйственных процедур или небольших общин. В качестве примера сложнейшей торговой системы, основанной на принципе взаимности, он приводит «кольцо Кула» в Западной Меланезии<sup>130</sup>. А примером экономики, основанной на принципе перераспределения, является Вавилонское царство Хаммурапи и Египет эпохи Нового Царства.

Три названных принципа экономической организации требуют для своей реализации определенных институциональных моделей. Действию принципа взаимности адекватна институциональная модель *симметрии*, а перераспределению - модель *центричности*. Домашнее хозяйство основано на институциональной *автаркии* хозяйствующего субъекта. «Все известные нам экономические системы, вплоть до эпохи заката феодализма в Западной Европе, строились либо на одном из перечисленных выше принципов – взаимности, перераспределения или домашнего хозяйства, - либо на определенном их сочетании. Эти принципы институционализировались с помощью социальной организации, использовавшей, среди прочего, модели симметрии, центричности и автаркии» [Поланьи, 2002а, с.67].

Между кем возникают отношения реципрокности? К.Поланьи утверждает, что «чем более близкими друг другу чувствуют себя члены крупного сообщества, тем более они будут склонны переводить на реципрокную основу конкретные отношения... Родство, соседство, тотем являются наиболее постоянными и полными группами, внутри которых добровольные и полудобровольные объединения ... создают условия для формирования симметричных групп, члены которых связаны теми или иными взаимными узами» [Поланьи, 2002б, с.70]. И было бы ошибкой думать, что реципрокность - достояние древних обществ. Выделенные Поланьи формы интеграции – реципрокность, перераспределение и обмен – не отражают стадии развития, принятые в традиционном марксизме. «Формы интеграции не отражают никакой последовательности во времени» [Поланьи, 2002б, с.73]. Реципрокность доминирует каждый раз, когда мотив прибыли или

---

<sup>130</sup> Жители островов Тробриан доставляют продукты и ценные предметы обитателям островов, расположенных от них по часовой стрелке.

концентрация ресурсов в центре утрачивает актуальность. «Например, в XX столетии во время войны этот принцип был введен вновь и широко использовался под название ленд-лиза» [Полани, 2002б, с.73].

Таким образом, К.Полани выделил реципрокность как особый принцип хозяйственной организации и социальной интеграции общества и описал соответствующую институциональную модель – наличие симметричных групп. Анализ К.Полани касается макроуровня. Мы же попытаемся рассмотреть реципрокность на микроуровне.

*Реципрокность – обмен дарами на нерыночной основе.* Но бесплатность эта весьма лукавая. Ведь в ответ ожидается встречная помощь, по крайней мере, появляется моральное право на ее ожидание. Сроки ответного дара, как правило, не оговариваются, а форма ответного хода почти всегда произвольна. «Идеальный дар в неформальных экономиках должен быть как можно более щедрым по ценности, как можно более неопределенным по времени. Он подразумевает такой же щедрый, неожиданный и неопределенный ответ. ...Этот обмен дарами порой перерастает в настоящую «гонку вооружений», в которой обе стороны несут крест взаимного жертвоприношения ради сохранения и развития своих человеческих взаимоотношений» [Никулин, 1998б, с.74].

Блага, курсирующие по сетям межсемейной поддержки, не приобретают форму *товара*, а вступают в мир обмена в статусе *дара*, образуя иную реальность – так называемую экономику дара (*gift-based economy*). Соответственно, суть обмена существенно трансформируется. Если товары предполагают *рыночный обмен*, то дары формируют сеть *реципрокности*. Противопоставление реципрокности рыночному обмену прочно укоренен в социологической литературе. Так, А.Шик, изучая трудовые трансферты венгерских семей, пишет: «Под реципрокным обменом трудом я понимаю такие трансакции, в ходе которых экономические субъекты обмениваются трудом на основе «нерыночного» принципа» [Sik, 1985, p.180].

При всей «нерыночности» реципрокных взаимодействий было бы чрезмерно отрицать незримую калькуляцию сетевых трансфертов, учет отданного и полученного. Такая калькуляция, безусловно, существенно отличается от рыночной, поскольку учитывает обстоятельства жизни и социально-демографические характеристики обменивающихся. Но сам факт взаиморасчетов, пусть и использующих «нерыночные» поправочные коэффициенты, говорит о том, что реципрокность, являясь своеобразной антитезой рынка, не переходит в разряд альтруизма. Реципрокный обмен мотивирован комбинацией двух противоположных принципов: альтруизма и рынка, поскольку, с одной стороны, не предполагает выгоду, а с другой стороны, пытается соблюсти некоторый баланс интересов. «Реципрокность фиксируется в том случае, когда можно утверждать, что ни принцип

максимизации прибыли, ни альтруизм не были исключительными стимулами» [Sik, 1985, p.184].

Обмен услугами или продуктами, не приобретающими форму товара, поддерживает сообщество, придавая ему устойчивость и жизнестойкость<sup>131</sup>. Реципрокность как тип социальной интеграции противостоит и рынку, и плану, представляя собой экономику иного целеполагания – субстантивную экономику<sup>132</sup>, регулируемую традициями и обычаями и направленную на *выживание сообщества* как целого. Здесь необходимо сделать важную оговорку: любой принцип экономической организации, в т.ч. рыночный обмен и перераспределение, способствует выживанию сообщества. Иначе эти принципы не смогли бы занять важное место в экономической истории человечества. Однако принципиальное отличие реципрокности состоит в том, что этот тип взаимодействия направлен на выживание сообщества с точки зрения его непосредственных участников, тогда как выживание сообщества участников рыночного обмена или перераспределительной системы – продукт аналитических усилий объективного исследователя.

Почему же домохозяйства вступают в бесконечные дары-отдаривания? Что дает им принадлежность к сети? Основными функциями межсемейного обмена дарами являются:

- экономическая взаимопомощь, кооперация усилий и средств,
- создание системы неформального кредитования,
- установление стабильных отношений и контактов, как равноправных, так и доминантных,
- подтверждение социального статуса семьи,
- моральная поддержка в рамках сети, скорая психологическая помощь,
- трансляция этических ценностей, религиозных и этнических традиций.

Для лучшего понимания сущности и функций реципрокности сравним этот тип социальных отношений с товарным обменом.

Реципрокные взаимодействия строятся на принципиально иных основаниях, нежели товарный обмен, что определяет социально-экономическое отличие дара от товара. Перечислим наиболее существенные различия.

Реципрокный обмен происходит в форме одаривания, а не продажи, что однако не означает альтруистической готовности ничего не получить в ответ. И

---

<sup>131</sup> По мнению Ю.Эльстера, в основе реципрокных отношений лежат нормы взаимной любезности, которые «обязывают нас платить любезностью на любезность, оказанную нам другими. Норма может не требовать от меня подарка кузену на Рождество, но, если он начнет дарить мне подарки, придется в ответ делать то же самое» [Эльстер, 1993, с.75]. И далее: «Социальные отношения между соседями пострадают, если имущественное неравенство станет проявляться слишком очевидно... Непреднамеренным следствием денежных отношений между соседями может стать утрата атмосферы взаимопомощи, представляющей собой главное благо жизни в общине» [Эльстер, 1993, с.84].

<sup>132</sup> «Термин «экономический» имеет два значения. ... Первое значение, формальное, вытекает из логического характера отношения между целями и средствами их достижения... Субстанциональное значение вытекает, если коротко, из явной зависимости человека в том, что касается добычи средств к существованию, от природы и своих собратьев [Полани, 1999б, с.498-499].

хотя сроки «отдара» не оговариваются, и взаимность достигается только в долгосрочном периоде, каждый участник реципрокных отношений понимает необходимость ответного жеста. *Принципу товарного обращения «товар-деньги-товар» противостоит идея пролонгированной возвратности и взаимности даров.*

В отличие от товарного обмена реципрокность предполагает контакт лично знакомых субъектов. Продажа товара возможна как одноразовая сделка незнакомых партнеров, но обмен дарами предполагает стабильность контактов. Товарный обмен - воплощение абстрактности отношений, их универсальности, тогда как обмен дарами – это всегда конкретные отношения, предполагающие партикуляризм их реализации. *Обезличенной одноразовой сделке «купил-продал» противостоит стабильность отношений «отдал-получил».*

Субъекты дарообмена выбираются из числа родственников и друзей на основе не объяснимых с экономической точки зрения предпочтений, симпатий и антипатий. Сеть строится на системе предпочтений внеэкономического характера, тогда как сущность товарного обмена заключена в универсальности отношений анонимных контрагентов. *Регуляторами реципрокных отношений выступают культурные нормы, а не обезличенные законы рынка.*

Реципрокность, в отличие от товарного обмена, не преследует цели максимизации прибыли. Смысл этого типа социальных отношений состоит в защите близких людей от внешней среды, противостоянии неблагоприятным обстоятельствам общими силами, выравнивании жизненных шансов участников сети. Дарение носит бескорыстный, а продажа – корыстный характер. *Товарный обмен позволяет обогащаться в одиночку, тогда как дарообмен помогает выживать сообща.*

Реципрокность накладывает на участников сети неформальные обязательства «платить по счетам». Плата может быть самой разнообразной, вплоть до почтительного отношения к дарителю. Условия «сделки» нигде не оговариваются, но однозначно понимаются, поскольку участники реципрокных отношений умеют декодировать смысл даров, не выходить за допустимый диапазон просьб и выдавать ожидаемые реакции на призыв о помощи. При обмене же товарами всегда жестко проговариваются условия сделки, выторговывается режим благоприятствия для себя в ущерб контрагенту, что вовсе не обязательно предполагает общность культурного пространства участников сделки. *Если рыночный обмен предполагает ясную договоренность сторон, то отношения реципрокности основываются на догадливости в рамках культурного контекста.*

Реципрокность и товарный обмен строятся на принципиально различном отношении к понятию «риск». Экономика дара нацелена на минимизацию риска путем его перераспределения между участниками сети. Страхование риска совокупными ресурсами участников сети является скрытым мотивом реципрокных взаимодействий, лозунг которых: «Безопасность - прежде всего».

Товарный обмен и логично вытекающий из него принцип максимизации прибыли, наоборот, используют рисковые ситуации в качестве прорывных, позволяющих изменить диспозицию сил рыночного сообщества. В экономике дара риск означает опасность, а в товарном пространстве риск таит в себе и опасность, и соблазнительную возможность. *Дары делают жизненное пространство индивида менее рисковым, тогда как товарный обмен предполагает риск как элемент конкурентной среды.*

Обязательства сторон сделки могут нарушаться как при реципрокных отношениях, так и при рыночном обмене. Нарушителей рыночной дисциплины называют необязательным, а игнорирующих нормы реципрокности неблагодарными. Но механизм страхования от подобных ситуаций принципиально различен. Рыночные сделки страхуются формальными санкциями или неформальными силовыми методами. Нарушение неписаных норм поведения в экономике дара карается лишением доверия, что означает исключение провинившегося из сети реципрокных взаимодействий. Стимулом участия в дарообмене становится обретение репутации как формы социального капитала. *Принуждение к исполнению обязательств реципрокности строится на угрозе социальной изоляции, а при товарном обмене – на материальных и зачастую формальных санкциях.*

Значимость дара определяется его субъективной ценностью для одариваемого. Она не зависит напрямую от рыночной стоимости предмета дара, а сводится к представлениям о полезности полученного блага. Реципрокные отношения не строятся на стоимостной эквивалентности обмена, тем самым релятивизируя рынок как ценность или, по крайней мере, отказывая ему в доминировании над такими категориями как родство, солидарность, взаимопомощь, опека и пр. *Эквивалентный обмен товарными стоимостями замещается паритетным обменом ценностями, или представлениями о полезности даров.*

В обмене дарами люди первичны, а дары – вторичны, поскольку дарообмен зависит от отношений обменивающихся, возникающих между ними коллизиях, соотношения их статусов, социально-демографических характеристик и пр. В товарном обмене, наоборот, обмениваемые блага задают отношения обменивающихся, то есть вещи доминируют над людьми. Рыночный обмен устанавливает отношения между объектами обмена, обмен дарами - между субъектами одаривания. *Реципрокные отношения удерживают в фокусе обменивающихся, а рыночные отношения – обмениваемое.*

Деньги присутствуют и в реципрокности, и в товарном обмене. Но реципрокность, не претендующая на стоимостной эквивалент обмена, использует деньги в качестве предмета дара или заемного средства, а не расчетного инструмента. Денежные дары являются индикатором близости членов домохозяйственных сетей, поскольку деньги опосредуют обмен между системами, тогда как внутри систем домохозяйств деньги превращаются в дар.

Фактически денежная оплата товаров и услуг фиксирует границу, за которой заканчивается мир наиболее близких отношений привязанности. *Реципрокность отказывает деньгам в опосредующей роли, выполняемой при товарном обмене, и превращает их в дар, возможный и допустимый только в отношении наиболее близких людей.*

Реципрокность предполагает рутинизацию и ритуализацию дарообмена. На уровне традиций прописаны формы благодарности и диапазон допустимых просьб. Следование традициям – самый верный путь укрепления положения участника экономики дара. Товарная же экономика отводит верхние этажи своего мира для тех, кто решился на инновацию. Рыночный лидер – тот, кто выдвинулся за черту доступного всем поведения и при этом экономически преуспел. *Экономика дара нацелена на стабильность, часто ценой сокращения среднего дохода ее участников, а товарный обмен предполагает инновационный прорыв как попытку наиболее предприимчивых максимизировать прибыль.*

В реципрокных отношениях обмен выполняет роль символа «доброй воли» и намерения упрочить отношения, то есть служит формой поддержания социальной включенности. Товарный же обмен основан на экономической целесообразности, в нем превалирует идея продуктовой оптимизации. *Дарообмен – инструмент приращения социального капитала, а товарообмен – экономического.*

Итак, есть все основания различать дар и товар, а реципрокность отделять от товарного обмена. Впрочем, и на обыденном уровне вряд ли кто спутает эти понятия. Но реципрокные отношения имеют альтернативу не только в форме товарного обмена. Более тонкая и трудно формулируемая грань отделяет дары от дани, а реципрокность от патрон-клиентских отношений. Далеко не очевидно, чем отличается подарок соседу от подарка начальнику, но интуитивно все ощущают эти различия. Зависимое положение подчиненных придает такому дару принципиально новые характеристики, позволяющие маркировать его как дань<sup>133</sup>. Не случайно В.Ильин вводит понятие «псевдоподарок» как промежуточную точку континуума, полюсами которого являются товар и дар [Ильин, 2001]. Тем самым подчеркивается возможность облекать в форму подарка иные социально-экономические отношения.

## Литература

---

<sup>133</sup> Здесь и далее понятие «дань» используется как метафорический образ, не следующий традициям употребления этого термина в классической истории и антропологии.

### 2.3.2. Редистрибуция

#### **Взлёт и падение редистрибуции или становление, расцвет и упадок ведомства общественных работ<sup>134</sup> (Р. М. Нуреев)**

В дискуссии 1960-1980-х годов о докапиталистических формах производства на древнем Востоке, в доколониальной Африке и доколумбовой Америке большее внимание ученых привлекла характеристика экономической роли государства, форм и методов участия его в процессе производства. «В Азии, - писал К. Маркс, - с незапамятных времен, как правило, существовали лишь три отрасли управления: финансовое ведомство, или ведомство по ограблению своего собственного народа, военное ведомство, или ведомство по ограблению других народов, и, наконец, ведомство общественных работ. Климатические условия своеобразия поверхности, особенно наличие огромного пространства пустыни, тянувшейся от Сахары через Аравию, Персию и Татарию вплоть до наиболее возвышенных областей Азиатского плоскогорья, сделали систему искусственного орошения при помощи каналов и ирригационных сооружений основой восточного земледелия... Эта элементарная необходимость экономного и совместного использования воды... на Востоке, где цивилизация была на слишком низком уровне где размеры территории слишком обширны, чтобы вызвать к жизни добровольные ассоциации, повелительно требовала вмешательства централизирующей власти правительства. Отсюда та экономическая функция, которую вынуждены были выполнять все азиатские правительства, а именно функция организации общественных работ»<sup>135</sup>.

В ходе дискуссии об азиатском способе производства взгляды на экономическую роль государства полярно разошлись. Одни исследователи, например французский учёный Ж. Шено, сущность этого способа производства видят в «дуализме сельского общинного производства экономического вмешательства государства» и предлагают продолжить исследование других /кроме ирригации/ аспектов производственной деятельности государства на Востоке<sup>136</sup>. Другие, и особенно Ю.В. Качановский, наоборот, считают государственную организацию

---

<sup>134</sup> В работе использованы материалы статьи Р. М. Нуреев К.Маркс о становлении общественного характера труда в докапиталистических формах производства. В кн.: Процесс обобществления производства в различных социально-экономических системах М. : Изд-во МГУ. 1974.

<sup>135</sup> К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т.9, с.132.

<sup>136</sup> J. Chesueaux "Le mode de production asiatique: quelques perspectives de recherche" – "La Pensee", Paris, 1964, № 114, pp 42,51.



ирригационных работ большого масштаба лишь «важной национально – географической особенностью некоторых обществ Востока, но не более».<sup>137</sup>

### **1.У истоков «ведомства»**

Экономическим прототипом ведомства общественных работ была кооперация членов первобытной общины. Даже в период классового расслоения и образования деспотических государств азиатского типа сохраняются союзы трудовой взаимопомощи, аналогичные тем, которые существовали в земледельческих общинах древней Индии. Настоятельная необходимость кооперации больших патриархальных семей predetermined на уровне развития производственных сил и особенностям агрокультуры, т.к. возникают такие сельские земледельческие общины в период между первым и вторым разделением труда, когда основным орудием земледельца была мотыга. В эту эпоху еще сохранялась патриархальная связь земледелия и ремесла внутри общины, народы еще не применяли орудия из железа<sup>138</sup>, не знали колеса и повозок, не изобрел гончарного круга. Ни большинство древневосточных, ни тем более африканские и американские общества не использовали вьючных животных /лошадей, ослов, мулов или верблюдов/ в качестве тягловой силы как в сельском хозяйстве, так и на транспорте: грузы тогда переносили на себе люди – носильщики или сплавлял на плотах или примитивных судах по рекам.

В условиях низкого развития производственных сил специфика агрокультуры требовала расширения доли совместного, общественного труда для создания и поддержания ирригационной системы или для подготовки участка к обработке /вырубка леса, террасирование склонов и т.п./, для уменьшения резкой неравномерности сельскохозяйственного процесса в период страды или для покрытия издержек общины как таковой. Даже в современной Тропической Африке в целом ряде районов Южной Азии при низком уровне сельскохозяйственной техники сохраняются подобные формы хозяйственной организации. Так, в южнородезийской машине в резервате Саби союз трудовой взаимопомощи *nhimbi*, включающий в себя жителей нескольких соседних деревень, собирается до 180 раз в году<sup>139</sup>.

Характерной чертой союзов взаимопомощи является поочередность обработки земельных наделов членов бригады. Хозяин поля, на котором трудится в данный момент коллектив, должен предоставить «харчи», т.е. обеспечить всех работников едой на весь период работ /в Африке это обычно каша и пиво/. Кроме того, в обязанности трудовых союзов входила и обработка

---

<sup>137</sup> Ю.В. Качановский. «Рабовладение, феодализм или азиатский способ производства?» М., Наука, 1971, с. 194, 200/.

<sup>138</sup> Исключение составляет лишь Тропическая Африка, где «железный век» предшествовал «бронзовому» и орудия из железа долгое время уживались с каменными. /См. Африка еще не открыта. М., «Мысль», 1967, с.91-147/.

<sup>139</sup> Социальные структуры доколониальной Африки. М., «Наука», 1970, с.183.

поля деревенского старосты /вождя/, а позднее и царских полей<sup>140</sup>. В условиях становления раннеклассовых государств богатейшая общинная верхушка, располагающая большими запасами продовольствия, средств труда и т.п., активно использует этот древний институт в целях личного обогащения, превращая его в орудие эксплуатации. Однако особенно крупных размеров он достигает в руках деспотического государства.

## 2. Государство – организатор общественных работ

Собирая со сводных общинников натуральный налог, государственные чиновники занимались хранением и перераспределением сельскохозяйственных продуктов. Используя древнюю форму союзов трудовой взаимопомощи, государство под видом общественных работ заставляло население нести трудовые повинности в пользу деспота, поддерживая лишь полуголодное существование трудящихся в период работ.<sup>141</sup> Гигантские продовольственные склады позволяют использовать государству десятки и сотни тысяч людей для строительства как общественно полезных /каналы, дамбы, плотины, дороги и т.п./, так и совершенно бесполезных, как правило, культовых сооружений.

До наших дней, к сожалению, не дошли сложные ирригационные системы древнего мира, однако и то, что сохранилось или реконструировано, достойно удивления. Египетские пирамиды Древнего царства и зиккураты III дистанции Ура в древней Месопотамии, знаменитый кносский дворец-лабиринт на Крите и теотихуаканский ансамбль пирамид близ Мехико, циклопические постройки Зимбабве и величайшие в мире дороги инков - вот далеко не полный перечень результатов «ведомства общественных работ». Так, по свидетельству Геродота, лишь одну пирамиду Хеопса /сложенную из 2,3 миллионов каменных блоков по 2,5 тонны каждый/ строили в течение 30 лет 100 тысяч человек, и инкская крепость Саксагуамен /в предместье Куско/ была возведена за 15 лет силами 20-30 тысяч рабочих.<sup>142</sup> Отсюда понятно, почему ряд исследователей /Ж. Шено, М.А. Виткин, И. Бану и др./ видят в ведомстве общественных работ одну из характернейших черт азиатского способа производства. И специфика заключается не столько в государственной собственности, сколько в государственной организации работ, в экономической возможности и праве государства привлекать одновременно десятки тысяч свободных общинников в

---

<sup>140</sup> В.И. Авдеев. История Древнего Востока. М., «Высшая школа», 1970, с.575; В.И. Гуляев. Древнейшие цивилизации Мезоамерики. М., «Наука», 1972, с.197.

<sup>141</sup> В Древнем Египте, например, занимавшееся этим «ведомство поставщиков людей» отрывало непосредственных производителей сроком на два – три месяца. / А.И. Стучевский. Зависимое население Древнего Египта. М., «Наука», 1966, с. 50/. Не составляла исключения и империя инков, в которой трудовая повинность – мита – лишь в государственных рудниках продолжалась в течение месяца, а на строительстве она тянулась заметно дольше. / М. Стингл. Индейцы без томогавков. М., «Прогресс», 1971, с. 137/. Трудовые повинности под видом общественных работ, хотя и в меньшей степени, чем на Древнем Востоке и доколумбовой Америке, существовали и в государствах Тропической Африки. / См. Социальные структуры доколониальной Африки. с. 50-51/.

<sup>142</sup> Всеобщая история архитектуры /в 12 томах/, т.1. М., 1970, с.55-56, 486.

течение сравнительно долго периода /до трех месяцев/ к общественным работам, без всякого вознаграждения, кроме скудного рациона питания. Здесь эксплуатировался непосредственно общественный не в рамках общины, а в рамках всего общества /!/ труд. Такой характер труда отдаленно напоминает труд на современных государственно - капиталистических предприятиях, однако непосредственная форма труда /отсутствие товарного производства; товарного характера соединения непосредственного производителя со средствами производства, общественного характера производственных сил и т.д./ глубоко различают азиатскую и современную форму эксплуатации.

Следует особо отметить, что антагонизм общины и государства содержит в зародышевом виде и докапиталистические формы эксплуатации. В отличие от рабства, основной ячейкой производства является не рабовладельческое, а общинное хозяйство, в котором производится не только весь необходимый, но и часть прибавочного продукта. В отличие от феодализма, государство аккумулирует не только весь прибавочный, но и часть необходимого продукта. Перераспределяя последний, оно возвращает его в течение тех месяцев, которые община трудится в ведомстве общественных работ. В потенции архаическая форма эксплуатации может перейти и к рабовладению, где необходимый, и прибавочный продукт воспроизводятся в хозяйстве рабовладельца, и тот и другой представляются в виде труда на хозяина; и в феодализме, где производство необходимого и прибавочного продукта труда разделяется во времени и в пространстве. Однако оба варианта развития предполагают разрушение сельской земледельческой общины.

### **3. Влияние общественных работ на процесс воспроизводства и развития общества**

В условиях натуральности экономики, слабости и замкнутости каждого, взятого в отдельности элемента её общественной структуры, государство на Востоке было тем органом, которое прежде внеэкономическими /военными, административными/ методами объединяло разные по уровню своего экономического развития регионы, способствуя их хозяйственному и культурному сближению. Регулируя водоснабжение, государство выполняло общественно-полезную функцию, которая была одной из материальных основ прочности его власти над разрозненными общинными мирками. Так как возможности обмена гигантского прибавочного продукта, собранного в натуральной форме, были крайне ограничены, то не потребленные господствующим классом и, следовательно, «избыточные», с его точки зрения, запасы продовольствия используются в виде государственного обеспечения общинников в течение двухмесячных работ. Хищническая растрата производственных сил на строительство культовых сооружений тормозила

технический прогресс,<sup>143</sup> мешала социальной дифференциации общества. Не заинтересованное в совершенствовании производства, государство как коллективный представитель класса эксплуататоров задержало разложение общин, всячески способствовало сохранению их в качестве основной ячейки налогообложения. Неразвивающиеся сельские общины в свою очередь оставались, по выражению К. Маркса «прочной основой восточного деспотизма»<sup>144</sup>

Таким образом, первая попытка развития общественного характера руда не только не привела к рынку, но и, наоборот, имела прямо противоположное значение. И основа тому, во-первых, уровень развития производственных сил, когда кооперация, как форма общественного труда, использовалась в условиях индивидуальных средств производства; и, во-вторых, интерес господствующего класса, стремившегося в условиях натурального характера производства к паразитическому потреблению прибавочного продукта. Подобная система воспроизводства замедлила экономическое развитие народов Востока, Тропической Африки и Америки, а потому и сделала их жертвой колонизаторов.

Анализ ведомства общественных работ в колониальную эпоху – предмет специального исследования. Нам же для решения задач, поставленных в этой главе, достаточно подчеркнуть тот неоспоримый факт, что использование колонизаторами такой разновидности «туземного» производства, как общественные работы, привело, с одной стороны, к полному вырождению его общественно-полезного содержания, резкому сокращению ирригационных работ и превращению его в чисто эксплуататорский источник дохода, с другой. Поэтому неудивительно, что сразу после освобождения от колониализма во многих развивающихся странах была предпринята попытка возродить их первоначальную общественно-полезную сущность и использовать в целях преодоления отсталости и решения гигантской проблемы занятости.

Действительно каким парадоксальным ни казалось бы использование необученной рабочей силы, простого, неквалифицированного ручного труда в век научно-технической революции, все еще большим расточительством было бы полное бездействие трудоспособного населения. Отсюда понятно, почему в подавляющем большинстве афро-азиатских стран общественные работы получили широкое распространение. Так в первой половине 1960-х годов в Индии на общественных работах было отработано около 1 миллиона человеко-

---

<sup>143</sup> «После создания велик пирамид техника строительства каменных сооружений оставалась неизменной и даже кое-где пришла в упадок до ее нового рассвета в Древней Греции... Наиболее вероятное объяснение кроется в природе социальной системы, господствующей в наиболее развитой части мира в этот период застоя». /С. Лилли. Люди, машины и история. М., «Прогресс», 1970, с. 31-34/.

<sup>144</sup> «Азиатские деревни замкнутые, самодавлеющие /натуральное хозяйство/ - база азиатских порядков + public works центрального правительства» - так резюмировал ситуацию В.И. Ленин. *Ленин В.И.* «Конспект» переписи К. Маркса и Ф. Энгельса 1844-1883 гг., 1959, с. 263.

дней, а в бывшей Восточной провинции Пакистана 225 миллионов.<sup>145</sup> Трудовые инвестиции составляют 4-9% общего объема капитальных вложений в планах Мали, Нигера, Верхней Вольты.<sup>146</sup> Значительный размах они приобрели и странах Магриба, где применяются уже второе десятилетие. В 1972 году на общественных работах было отработано приблизительно 7,5-10 млн. человеко-дней в Алжире; 24,6 млн. в Марроко и около 31 млн. в Тунисе<sup>147</sup>.

Было бы ошибкой абсолютизировать метод «трудо-вых капиталовложений», закрывать глаза на те проблемы, которые возникают при его осуществлении на микро- и макроуровне<sup>148</sup>. Безусловно, он является не единственным и не главным в преодолении значительного и все увеличивающегося в последние десятилетия отставания «третьего мира». Однако в условиях, когда в освободившихся странах Азии и Африки с учетом прямой и скрытой безработицы недоиспользуется 25-30% самодеятельного населения, общественные работы могут сыграть важную роль в решении проблемы занятости и внести посильный вклад в догоняющее развитие.

---

<sup>145</sup> «МЭ и МО», 1969, №11, с. 53.

<sup>146</sup> В.М.Колоннтай. Пути преодоления экономической отсталости, М., 1967, с. 141.

<sup>147</sup> "International Labor Review", February 1972 (vol. 105), p. 118.

<sup>148</sup> Подробнее об этом смотри "Economic Development, Employment and Public Works in African Countries" – International Labor Review"/ January 1965, (vol. 91), pp. 14-46. Ж. Сюре-Каналь. Гвинейская республика. М., «Прогресс», 1973, с. 164, 255-257 и др.

### 2.3.3. Рынок

#### Этапы формирования рыночной экономики по Карлу Поланьи\* (А. Санчес-Андрес)

Согласно Поланьи, коммерциализация факторов производства и деньги - одни из определяющих элементов для построения экономического рынка. Что касается понятия коммерциализации, необходимо остановиться на нескольких деталях.

Во-первых, при настоящей коммерциализации необходимо, чтобы факторы производства (и деньги) были «свободными», чтобы продаваться и покупаться; это предпосылка для того, чтобы агенты могли извлекать выгоду посредством обмена. В отношении этой «свободы» следует заметить, с одной стороны, что это должно происходить не спорадически, а постоянно (как социальный институт)<sup>149</sup>, а с другой - что рыночные отношения должны установиться и занимать отдельную нишу среди всех остальных социальных отношений.

Во-вторых, надо, чтобы рыночные отношения вовлекали факторы производства, необходимые для процесса социальной репродукции. В частности, Поланьи подчеркивал фактор труда, а также земли, учитывая их релевантность по отношению к объекту изучения - переходу к рыночной экономике в Англии. Поланьи также уделял особое внимание изменениям, которые претерпели деньги в качестве стратегического механизма расширения в международных рыночных отношениях и интегрирующего механизма на внутренних рынках.

При таких обстоятельствах Поланьи отмечал в "Великой трансформации", что система институтов, составляющих рыночную экономику, функционирует, когда рыночные отношения распространяются и становятся доминирующими, определяя логическое и динамическое функционирование земли, труда и денег. Тем не менее примечательно, что доминирование рыночных отношений в обществе, по-видимому, определяется той ролью, которую играют остальные социальные отношения, а также наличием явной политической готовности той части государства, которая обращает свое внимание на эту трансформацию.

Если следовать теоретическим положениям Поланьи, понятно, что после разрушения организационной и институциональной структуры, поддерживавшей центральное планирование, основы для спонтанного возникновения рынка не существует. В том контексте, где рыночные отношения зани-

---

\* Данный текст является одним из разделов статьи: Санчес-Андрес А. Переходная экономика России в контексте институциональной теории Карла Поланьи // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2005. Т. 3. № 1.

<sup>149</sup> Stanfield J.R. The Institutional Economics of Karl Polanyi // Journal of Economic Issues. 1980. Vol. 14. № 3. P. 596.

мают вторичную позицию в организации общества, определяя поведение экономических агентов второстепенно, несправедливо принимать гипотезу, согласно которой полное разрушение части существующей институциональной структуры в центрально планируемой экономике обратило бы рыночные отношения в доминирующую силу. В результате расформирование организационной структуры центрально планируемой системы привело к расширению децентрализованных отношений между экономическими агентами. Но трудно тут же признать, что само ядро этих отношений было бы определено только обменом, посредством которого социальные агенты пытались бы извлечь денежную прибыль.

Учитывая все обстоятельства, в то время как с ортодоксальной точки зрения децентрализация и рыночные отношения отождествляются друг с другом, подход Поланьи позволяет ввести дополнительные элементы, которые проводят между ними разграничение. Теоретические статьи Поланьи, особенно касающиеся различных принципов социальной организации (форм объединения) и неспонтанности доминирования рыночных отношений над всеми остальными в обществе, предлагают новые аналитические аспекты в объяснении процесса перехода в экономике.

Хотя институциональные идеи Поланьи в целом применимы к объяснению переходного периода в центрально планируемых экономиках, более глубокий анализ экономического феномена нуждается в адаптации и спецификации идей этого автора. Что касается первого, существенные факторы, необходимые для оценки перехода к рыночной экономике, относятся к расширению рыночных отношений до охвата определенных существенных элементов общества, заставляющих функционировать и воспроизводиться данное хозяйство, т.е. к охвату тех элементов, которые определяют процесс производства: земли, труда и средств производства. Следует отметить, что, следуя объекту анализа Поланьи - построению рыночной экономики в Англии, факторами производства, которым он придавал большую важность, были первые два<sup>150</sup>. В результате изменения объекта изучения - обращения к переходному периоду в экономике - подробно будут рассмотрены средства производства.

С другой стороны, согласно Поланьи, следует добавить другой фактор - деньги. В частности, деньги должны обеспечивать общую обратимость различных факторов производства, т.е. создавать основу, позволяющую отношениям обмена распространяться. Эти требования очевидны, когда деньги имеют дополнительную цену, т.е. выгоду. В этом контексте можно говорить о коммерциализации денег<sup>151</sup>.

Таким образом, проблемы перехода к рыночной экономике в обществах, организованных посредством центрального планирования, могут быть сфор-

---

<sup>150</sup> Polanyi K. The Great Transformation. Boston: Beacon Press, 1957; Polanyi K. The Livelihood of Man. N.Y.: Academic Press, 1977. P. 10-11.

<sup>151</sup> Polanyi K. The Great Transformation. P. 69.

мулированы при использовании институциональных идей Поланьи в обеих сферах. Во-первых, факторы производства (земля, труд и средства производства) должны быть «либерализованы» так, чтобы сделать их обмениваемыми. Как утверждал сам Поланьи, «все вовлеченные факторы должны быть в продаже, то есть они должны быть доступными в необходимых количествах всем, кто готов платить за них»<sup>152</sup>. Во-вторых, деньги должны быть коммерциализованы, чтобы обобщить взаимозаменяемость факторов производства.

Идеи, выдвигаемые по этому вопросу, позволяют установить некоторые критерии анализа перехода к рыночной экономике. Тем не менее, как было отмечено ранее, более глубокий анализ этого феномена требует наполнения указанных критериев определенным содержанием. Уровень внедрения отношений обмена можно проиллюстрировать с помощью Таблицы 1.

Таблица 1

**Уровень внедрения отношений обмена**

<b>Уровень</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Возможны ли отношения обмена?	Нет	Да	Да	Да	Да
Устанавливаются ли цены посредством отношений обмена?		Нет	Да	Да	Да
Являются ли отношения обмена саморегулирующимися?			Нет	Да	Да
Преобладают ли отношения обмена над остальными видами отношений?				Нет	Да

На нулевом уровне не возникает никаких рыночных отношений. Уровень 1 отражает некоторые отношения, но эквивалентность между обмениваемыми товарами (ценами) определяется не в ходе самого обмена, а посредством других отношений (к примеру, некоторыми привычками или определенной практикой). На уровне 2 рыночные отношения устанавливают эквивалентность, т.е. определяют цену на основе подсчета издержек и спроса. Однако они охватывают лишь часть обмениваемых продуктов. На уровне 3 цена устанавливается в результате взаимодействия глобального спроса и предложения или, иными словами, посредством механизма спроса и предложения. Тем не менее, эти отношения обусловлены существованием других типов отношений, которые ограничивают функционирование обменных отношений, и в частности долгосрочное развитие факторов производства (воспроизводство факторов производства). На уровне 4 отношения обмена определяют краткосрочное и долгосрочное развитие и воспроизводство факторов производства и создают условия для существования и поддержания других социальных отношений - это означает, что обмен доминирует. Только в пос-

<sup>152</sup> Polanyi K. The Great Transformation. P. 41.



леднем случае мы можем фактически говорить о собственно рыночной экономике. Если проанализировать ситуацию для каждого фактора производства, эти уровни можно объяснить следующим образом.

Что касается трансформации земли в товар, это предполагает возможность ее свободного обмена, т.е. что она может быть мобилизована для извлечения выгоды, связанной с ее эксплуатацией. Структура рыночной экономики требует приватизации собственности на землю, так чтобы права частной собственности распространялись на нее. Для полной коммерциализации земли также необходимо либерализовать ее использование, позволив собственнику полностью распоряжаться произведенной им продукцией, в то же время разрешив полную передачу прав собственности на землю между возможными покупателями (купля-продажа) и между разными поколениями (наследование). Ограничение приватизации или прав собственности является препятствием трансформации земли в товар.

На протяжении советского периода особое внимание уделялось государственному контролю над аграрным сектором. Это было провозглашено во время интенсивной коллективизации 1930-х гг. Единственная возможность негосударственной собственности появилась в форме индивидуально используемых участков, которыми сельскому и в меньшей степени городскому населению разрешено было распоряжаться. Продукция, полученная таким образом, была предназначена для собственного употребления, но в некоторых случаях продавалась, хотя и не регулярно. То есть рыночные отношения по поводу земли на протяжении советского периода если и существовали, то были особенно маргинальными.

Что касается коммерциализации труда, он зависит от денежной заработной платы, связанной с качеством выполнения работы в рамках производственного аппарата. Распространение рыночных отношений на труд предполагает полное отнесение его к сфере производства с потенциально совершенной географической и функциональной мобильностью и его высокую зависимость от дохода, порождаемого в результате производственной деятельности (зарплаты), или полную связь с ним.

В этом смысле в период центрального планирования процесс индустриализации очень слабо связывал население с производственной деятельностью общества. Тем не менее, несмотря на то, что рабочим выплачивали денежный доход (зарплату), большая часть этой компенсации выплачивалась в натуральной форме и не была непосредственно связана со спецификой их производственной деятельности (распределение жилья, социальное и коммунальное обслуживание и т.д.). Таким образом, коммерциализация труда требует устранения доходов, соответствующих тем, что были получены при прямом распределении в производственном аппарате, поскольку эти доходы ограничивают необходимость ориентировать труд на продажу.

В отношении средств производства, как в случае земли, их трансформация в товар означала приватизацию производственных единиц, производящих их (фирм), возможность приобретения средств производства и полную доступность их использования владельцем. Однако, что касается средств производства, нужно разграничить два аспекта вопроса: во-первых, те, что относятся к их собственным средствам произведенной продукции (например, инвестиционные блага), и, во-вторых, те, что связаны с механизмом производства, производящим последние. Что касается первой сферы, должна существовать институционализация купли-продажи средств производства. Что касается второй, очень важно регулировать поток продукции посредством оценки экономической прибыльности/жизнеспособности соответствующей деятельности. Последний аспект предполагает исключение непроизводственной деятельности, которая регулируется законодательством о банкротствах. Укрепление рыночной экономики ведет к появлению и расширению рынка ценных бумаг, посредством которого, помимо вышеупомянутой, осуществляется дополнительная оценка прибыльности/жизнеспособности производственной базы. Этот целостный процесс оценивания средств производства и базы осуществляется посредством установления финансовой системы, и в частности путем развития банковской системы. Эти элементы позволяют либерализовать ресурсы и устанавливают ситуацию коммерческого предложения и спроса, в то же самое время устанавливая цены, при которых будут совершаться обмены. В течение периода центрального планирования цели производства и распределения, также как и цены, устанавливались административным путем за пределами предприятия так, что практически не приносили выгоды. Соответственно, согласно концепции Поланьи, отношения фирм друг с другом и с населением нельзя было расценивать как коммерческий обмен.

Последнее, что осталось, - коммерциализация денег. Согласно Поланьи, «нам хорошо знаком процесс, при котором торговля, использование денег и рыночные элементы объединяются в рамках рыночной системы. Способ этой интеграции, однако, в отсутствие преобладающей рыночной системы неясен»<sup>153</sup>. Если факторы производства не коммерциализированы, существование рыночной системы непостижимо, и в подобной ситуации деньги не принимают своей собственной роли в рыночной экономике. В этой связи Поланьи указывал, что в современных обществах различие между разным использованием денег не имеет практического значения. Тем не менее для анализа переходного периода в России может оказаться полезным обратиться к некоторым типичным способам функционирования денег, так как их контраст с российской действительностью позволяет более ясно оценить не-коммерциализацию денег. Деньги могут выполнять по крайней мере четыре типа

---

<sup>153</sup> Polanyi K. Primitive, Archaic and Modern Economies. Boston: Beacon Press, 1969. P. 191.

функций: средство платежа, мера ценности, средство сохранения богатства и средство обращения<sup>154</sup>. Эти функции появились отдельно в центрально планируемых экономиках, потому что деньги выполняли функцию ратификации заранее установленных административных решений. Во-первых, фирмам предписывались производственные цели и планы снабжения, а их продукция была определена. Во-вторых, в соответствии с производственным планом им выдавали денежные средства, предназначение которых в зависимости от поставщика и достигаемого выпуска устанавливалось заранее, без каких-либо возможных изменений в этом плане. Таким образом, деньги не выступали в качестве распространенной формы ни выплат, ни обмена. Крайний случай подобной неконвертируемости возник по отношению к межфирменным транзакциям, которые осуществлялись посредством банковских трансфертов (неконвертируемых в наличность), в то время как взаимодействие фирм и рабочих осуществлялось наличными деньгами. С другой стороны, при завершении плана прибыль (или убыток) фирмы поглощалась правительством, и деньги не выполняли накопительную функцию, т.е. деньги не выполняли функцию накопления богатства для фирм. Также необходимо указать на то, что на административном уровне планирования был разный тип рассматриваемых единиц, так что деньги не исполняли функцию единой единицы исчисления. Короче говоря, пока деньги не могут по крайней мере одновременно выполнять эти функции, они не приобретут характера универсальных денег<sup>155</sup>, являющихся необходимым элементом для обеспечения возможности перехода от рынков к саморегулирующимся рыночным системам.

Структура рыночной экономики предполагает, что факторы производства регулируются отношениями обмена, т.е. не только земля, средства производства и труд становятся товарами, то также и сами деньги. Когда этот процесс коммерциализации достигает своего пика и воспроизводит сам себя, можно сказать, что рыночная экономика в странах переходного периода установилась. Коммерциализация факторов производства (и денег) определяет поведение агентов и, соответственно, превращается в важнейший институт рыночной экономики.

---

<sup>154</sup> Polanyi K. The Livelihood of Man. P. 102-109.

<sup>155</sup> Polanyi K. The Economy as Instituted Process // Trade and Market in the Early Empires. Ed. by K. Polanyi, C.M. Arensberg, H.W. Pearson. Glencoe, Il.: The Free Press, 1957. P. 264.

## **Концепция «фиктивных товаров» К. Поланьи и проблема формирования «конституционных правил» в рыночной экономике (С.Н. Левин)**

Для характеристики условий и механизмов формирования рыночной экономики важной представляется оценка К. Поланьи труда, земли, денег как фиктивных товаров. В отличие от обычных товаров, которые могут быть предметом рыночного обмена в самых различных социальных системах, факторы производства становятся товарами только при становлении саморегулирующейся рыночной экономики, когда экономический принцип становится основой социальной организации. Это означает, что рыночная экономика требует рыночного общества. В этой связи К. Поланьи пишет: «Саморегулирование означает, что все производится для продажи на рынке и что источником любых доходов являются подобные акты продажи. Следовательно, существуют рынки для всех факторов промышленного производства, т.е. не только для товаров (сюда мы неизменно включаем и услуги), но также для труда, земли и денег, их цены именуются соответственно товарными ценами, заработной платой, рентой и процентом. Сами термины указывают на то, что доходы формируются ценами»[1, 83].

Фиктивность труда, земли и денег как товаров заключается в том, что они не являются в отличие от обычных товаров продуктами производственной деятельности, предназначенными для продажи. Превращение их в товар предполагает формирование институтов, закрепляющих рыночные критерии оценки трудовой деятельности человека, тесно связанной с самим процессом жизни, использования природных ресурсов и т.д. Институты в данном случае не просто определяют рамки обмена, они создают саму возможность рыночного обмена правами собственности на экономические ресурсы. В развернутом виде права собственности включают три группы правомочий: права на использование актива; право получать доход от использования актива и заключать с другими индивидами контракты об условиях получения дохода; неограниченное временем право передавать права собственности на актив другой стороне, т.е. право продавать или отчуждать актив. Однако, когда речь идет о фиктивных товарах, условием возникновения и функционирования соответствующих рынков становится исключение части правомочий из рыночного обмена. Типичным примером является закрепление за человеком неотчуждаемого права на владение фактором труда. Таким образом, гарантией сохранения свободных работников как субъектов предложения на рынке труда является лишение их третьей группы прав. Соответственно, функционирование «факторных» рынков определяется не только (а во многом не столько) собственно рыночными факторами, сколько социальными и институциональными.

В целом, с одной стороны, становление и развитие саморегулирующейся рыночной экономики базируется на вовлечение в рыночный оборот таких фиктивных товаров как труд, земля и деньги, с другой само функционирование рынков экономических ресурсов возможно только на основе институционально установленной комбинации рыночных и вне рыночных принципов взаимодействия и вознаграждения владельцев факторов производства. Представляется, что это и лежит в основе выделенного К. Поланьи «двойного движения».

В этой связи само становление рыночной экономики выступает как процесс формирования (частично спонтанного, частично целенаправленного) «конституционных правил», задающих экономически эффективные и легитимные для данной страны критерии использования экономических ресурсов. Необходимо отметить, что речь в данном контексте идет не о «конституции» как важнейшей части политических правил, а о комплексе основополагающих экономических правил, образующих «хозяйственную конституцию» общества. Эти правила определяют распределение прав собственности на факторы производства, механизмы взаимодействия и вознаграждения их владельцев.

В абстрактной модели рыночной экономике в качестве единственного рассматривается рыночный критерий распределения прав собственности. Развернутую характеристику этот критерий получил в рамках т.н. называемой «теоремы Коуза». Основной вывод из этой теоретической модели заключается в том, что при наличии «совершенных» рынков прав собственности первоначальное распределение прав собственности не влияет на структуру производства, так как, в конечном счете, каждое из правомочий окажется в руках у собственника, способного предложить за него наивысшую цену на основе наиболее эффективного использования данного правомочия. Однако в реальной экономике транзакционные издержки всегда носят положительный характер. В этих условиях решения государства о первоначальном распределении прав собственности прямо влияют на эффективность производства. Они могут создать барьеры, которые будут препятствовать оптимальному распределению ресурсов. Поэтому экономисты, опирающиеся на «теорему Коуза» предлагают государству имитировать рынок, используя рыночный критерий при установлении и защите прав собственности. Сам Р. Коуз по этому поводу писал: «Даже когда можно изменить законное разграничение прав с помощью рыночных транзакций, весьма желательно уменьшение потребности в таких транзакциях, чтобы таким образом уменьшить вовлеченность ресурсов в осуществление таких транзакций» [2, 108]. Однако даже сторонники этого подхода признают, что использование чисто рыночного критерия распределения прав собственности на активы во многих случаях невозможно. Так П. Милгром и Дж. Робертс отмечают, что «иногда политическая и юридическая системы преднамеренно создают барьеры

для проникновения отношений обмена в сферу прав собственности, если осуществление торговых операций с ними является морально неприемлемым. Установленный Конституцией США запрет на использование принудительного труда не только не позволяет гражданину продать себя в рабство, но, при определенной интерпретации, делает невозможным заключение некоторых менее жестких долгосрочных трудовых контрактов» [3, 431].

Сочетание «рыночного» и «морального» критериев распределения прав собственности на экономические ресурсы часто рассматривается в контексте противоречия между требованиями «эффективности» и «справедливости». При таком подходе «моральные» ограничения рассматриваются преимущественно как внешний по отношению к рыночной экономике ограничитель, а дискуссия приобретает характер спора о допустимых границах перераспределения доходов и богатств. Соответственно, проблемы «справедливости» выводятся за пределы позитивного экономического анализа, а все «внерыночные» мотивы и формы хозяйственного поведения либо рассматриваются в их рыночном аспекте (типичным примером является «экономический империализм» Г. Беккера) [4, 24-40], либо берутся как относительно механически сосуществующие с «рынком» социально-экономические формы (как в разных моделях «смешанной» экономики). Более плодотворным представляется рассмотрение современной капиталистической рыночной экономики как целостного, многоуровневого образования. В этой связи можно, в частности, использовать подход Дж. Ходжсона. Он рассматривает экономические системы как образцы многоструктурного плюрализма, построенные на сочетании принципов «преобладания» и «примесей». Принцип «преобладания» означает наличие в социально-экономической системе доминирующей экономической структуры. Под «примесями» понимаются разнообразные экономические структуры, вторгающиеся в экономическую систему того или иного типа: рынок или церковь при феодализме, рынок в централизованной плановой экономике и т.п. Принцип «примесей» заключается в признании необходимости, по крайней мере, части этих дополнительных форм для функционирования системы в целом [5, 247-252, 362-372]. При этом, как уже отмечалось, капитализация и вовлечение в рыночный оборот основных экономических ресурсов просто невозможна без использования некапиталистических и нерыночных по своей форме механизмов. Они выступают в качестве «превращенных» форм капиталистической и рыночной экономики, сохраняя при этом свою самостоятельную природу.

Из вышесказанного можно сделать ряд выводов как относительно характера «конституционных правил», так и механизма их функционирования:

1. Сложившиеся представления о «справедливости» во многом определяют целевые функции экономических субъектов, их представления о возможном соотношении режимов собственности на экономические ресурсы

(речь идет о распределении прав собственности на экономические ресурсы между частными лицами, государством и коммунальными структурами).

2. В результате многоуровневого взаимодействия, реализующих свои целевые функции экономических субъектов формируется относительно устойчивые параметры распределения произведенного общественного продукта между владельцами факторов производства. Капиталистический и рыночный характер экономической системы проявляется в том, что эти параметры выступают в виде относительных цен, определяющих структуру издержек и доходов предпринимателей, и, следовательно, направления их инвестиционной и инновационной деятельности.

Таким образом, относительные цены, задающие критерии эффективности, сами формируются как результат взаимодействия собственно рыночных и «моральных» факторов, определяющих представления о «справедливости». При этом последняя группа факторов выступает не как преимущественно внешний по отношению к рыночной экономике ограничитель, а как её неотъемлемый элемент. По существу ценность всех факторов производства включает в себя «моральный» и «исторический» аспекты.

### Литература

1. Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002.
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxy», 1993.
3. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т. СПб.: Экономическая школа, 2001. Т.1.
4. Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1993. Том 1. Вып. 1.
5. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело, 2003.

## **Свобода, рынок и капитализм в работах Карла Поляни (Н.А. Розинская)**

Адам Смит называл главной целью своей работы выяснение причины богатства народов. Альфред Маршалл говорил о том, что экономическая наука занимается исследованием материальных основ благосостояния и главной ее целью является исследование причин бедности, которая, по Маршаллу, ведет к деградации нижних слоев общества. Карл Поляни вслед за Маршаллом главной проблемой современного общества считал проблему деградации масс, и из этого он выводил цель своих исследований: выявление причин деградации и поиск путей для устранения как нищеты, так и деградации. Однако, если Адам Смит в конце 18 века в качестве причин, тормозящих увеличение богатства народа, видел социальные и политические институты, ограничивающие свободу индивидов, прежде всего, в его экономической деятельности, то Карл Поляни, имевший возможность наблюдать результаты освобождения от этих институтов, приходит к выводу, что освобождение индивида от неэкономических институтов, доведенное до своего логического конца, приводит к еще большей несвободе – зависимости от рынка. Причем, данная форма зависимости не только не решает проблемы нищеты, но и порождает такие проблемы, как неуверенность в будущем, социальная незащищенность, потеря жизненных стандартов и ориентиров, изменение системы ценностей в сторону ее коммерциализации. Здесь хотелось бы отметить, что вышеприведенное высказывание отнюдь не является призывом устранить рыночные отношения. Оно является призывом к обществу проявлять свою гражданскую ответственность в форме объединения в различные организации для контроля и ограничения рыночной системы, для недопущения развития рыночной системы до своего логического конца и превращения абсолютно всех отношений в обществе в контрактные.

К данным выводам Поляни приходит не сразу. Его мировоззрение формировалось во многом под воздействием реальных исторических событий, свидетелем и участником которых он был. Он был современником таких событий, как русская и венгерская революции, Первая мировая война, Великая депрессия, приход к власти фашизма во многих странах Европы и Вторая мировая война. Он видел результаты Нового курса Рузвельта и первых пятилеток в России.

В самом начале 20 века, будучи студентом Будапештского Университета, К.Поляни активно включился в социально-демократическое движение и, естественно, начал изучать идеи К.Маркса. Его, однако, довольно быстро постигло разочарование. К Марксу в своей жизни Поляни еще неоднократно будет возвращаться, в то время как социал-демократические идеи того времени, предполагающие диктатуру пролетариата, оказались



несовместимыми с его представлениями о свободе. Что же тогда К.Поланьи понимал под свободой?

Первоначально для него это была духовная, интеллектуальная свобода, раскрепощение умов, свобода, предполагающая определенный уровень образованности. Образование ведет к повышению уровня сознательности и, главное, ответственности: прежде всего за себя, а затем - за общество в целом. Пытаясь воплотить эти идеи в жизнь, Поланьи активно участвует в образовательных программах для рабочего класса.

Несколько позже - в конце 1920х гг., находясь в эмиграции в Австрии - Поланьи добавляет, что духовная свобода возможна только при свободе индивида от рынка. Почему же рынок и свобода несовместимы? Ответ на этот вопрос он даёт в работе 1930-го года «Сущность фашизма». Поланьи приводит следующие рассуждения: рынок порождает нестабильность и страх перед будущим, отсюда готовность общества заплатить любую цену за порядок и безопасность. И этой ценой оказывается диктатура, часто в форме фашизма. На протяжении 1930х гг. Поланьи видит, как фашизм усиливается и распространяется по Европе. При этом фашизм не затрагивает наиболее развитые страны, те, где общество успело создать институты, защищающие себя от рынка. Фашизм устанавливается в Венгрии, Болгарии, Испании, Италии, Португалии, Австрии, Германии, Румынии. Происходит нарастание праворадикальных тенденций в Литве при Ульманисе, Польше при Пилсудском, в Греции.

Здесь встают два вопроса: почему развитие рыночных отношений не привело к фашизму Англию, Францию и Голландию, и что Поланьи понимает под рыночной системой, какую именно конкретно-историческую социально-экономическую систему он относит к саморегулирующейся рыночной системе? Ответы на эти вопросы мы можем найти в «Великой трансформации».

В этой работе автор приходит к целому ряду парадоксальных, с общепринятой точки зрения, выводов. Главный из них состоит в том, что рыночная система, вопреки сложившемуся мнению, не является продуктом естественного развития, а целенаправленно была создана государством.

На примере вмешательства государства в развитие промышленности Поланьи показывает, что меркантилизм, как бы настойчиво он ни возводил всеобщую коммерциализацию в ранг национальной политики, заботился о развитии рыночной системы совершенно нерыночными методами. Исследуя английское трудовое законодательство (Статут о ремесленниках 1563 г.; Закон о бедных 1601 г.), а также политику Тюдоров, направленную против огораживания К.Поланьи приходит к выводу, что "меркантилизм никогда не покушался на святость тех устоев, которые оберегали два основных

элемента производства - землю и труд, - от превращения в объекты купли-продажи"<sup>156</sup>.

В качестве доказательства тезиса об искусственности появления рыночной системы он приводит следующие историко-экономические аргументы. Рынки до индустриальной эпохи не были способны к спонтанному расширению. Поланьи выделяет два вида рынков до индустриальной эпохи. Во-первых, локальные, где торговали предметами первой необходимости, цены на которые регламентировались - следовательно, эти рынки не были конкурентными. Во-вторых, рынки дальней торговли, где торговали предметами роскоши, - эти рынки были конкурентными. Но ни локальные рынки, ни рынки дальней торговли не способны были превратиться в национальный внутренний рынок сами по себе, без какого-либо внешнего участия. Это расширение сдерживали социальные институты, которые выполняли охранительные функции, т.е. защищали существующий в данном обществе социально-экономический порядок. Если данные институты не справлялись со своей охранительной функцией, то есть рыночные отношения начинали распространяться на землю и труд, то общество погибало как социально-экономическая система, или его завоевывали, что было равнозначно гибели. Классический пример – система древне-греческого полиса, который пал жертвой не столько завоеваний Филиппа Манедонского и его сына Александра, сколько экономического подъема и расширения рыночных отношений.

Для того, чтобы рынки дальней торговли и локальный трансформировались в национальный рынок, т.е. конкурентный саморегулирующийся рынок самых различных благ, включая предметы первой необходимости, услуги и факторы производства, должны были быть выполнены, по мнению Поланьи, три условия: коммерциализация общества, появление сложных машин и *наличие сильной центральной власти*, которая смогла бы создать рынки факторов производства, без которых было бы невозможно широко применять и обеспечивать бесперебойное функционирование сложных и дорогих машин.

По мнению К.Поланьи, утверждение рыночной системы происходит тогда, когда появляются сложные машины, т.е. не просто появление машин как таковых, а изобретение сложных и тем самым специализированных машин и оборудования приводит к появлению заводской системы. Это, в свою очередь, способствует тому, что промышленность перестает быть придатком торговли, а это означает, что на основные факторы производства распространилась рыночная система, т.е. они стали объектами купли-продажи. С этого момента, по К. Поланьи, все общество становится рыночным, все продается и все покупается. Социальные институты оказываются в

---

<sup>156</sup> Там же, с.12.

подчинении у экономических институтов, для создания благ теперь не требуется ни стремления к сотрудничеству и взаимной помощи, ни заботы главы семьи о тех, кто находится на его попечении, ни профессиональной гордости ремесленника за результаты своего труда - ничего, кроме стремления к прибыли.

На примере Англии Поланьи показывает, как эти теоретические положения реализовывались на практике. Рассматривая проблемы, связанные с зарождением капитализма, особое внимание К.Поланьи уделяет социальным и культурным последствиями промышленного переворота. В своем исследовании он анализирует спор между радикалами (марксистами) и консерваторами, которые различным образом интерпретировали влияние промышленного переворота.

Радикалы, описывая раннюю фазу промышленного переворота, подчеркивали, прежде всего, нищету и деградацию широких масс простого населения. В качестве представителя консерваторов, К.Поланьи рассматривает позицию Ф.Хайека, которая была изложена в работе “Капитализм и историки” (1954 г.). В этой работе Ф.Хайек опровергал эту точку зрения радикалов с помощью двух аргументов: во-первых, пишет он, даже в самый тяжелый период доход основной части промышленных рабочих возрастал (это не касалось ремесленников и сельских жителей, где доход падал), и, во-вторых, ужасные условия, нищета, бедствия были сильно преувеличены из-за ностальгического настроения радикалов<sup>157</sup>. Кроме того, добавляет Хайек, тяжелые условия жизни городского и сельского рабочего класса впервые оказались в центре внимания. Это произошло как одно из следствий промышленного переворота: рост городов и числа фабричных рабочих сделали явными условия жизни масс населения, на которые долгое время никто не обращал внимания.

К.Поланьи не согласен с обоими. Позицию консерваторов он считает ошибочной, так как “...социальное беспокойство - это скорее культурное, чем экономическое явление и его сложно измерить цифрами дохода или статистикой роста населения”<sup>158</sup>.

Повышение реального дохода части рабочего класса, считает он, не более смягчило социальные и культурные последствия промышленного переворота, чем повышение реального дохода для рабов на юге США смягчило социальную и культурную катастрофу насильственной миграции их из Африки. По его мнению, существующий до сих пор грубый материализм XIX века заставляет некоторых экономических историков рассматривать реальный доход как основной критерий благосостояния. Хотя реальный доход для многих промышленных рабочих увеличивался, материальная нестабильность, также как и моральная, росла. Для рабочих это выражалось в угрозе

---

<sup>157</sup> Primitive, Archaic and Modern Economies. P.45.

<sup>158</sup> Ibid, p.46.

безработицы, для крестьян - в исчезновении основных гарантий, хотя родство и сельские узы были еще сильны. Таким образом, широкие массы населения, прежде всего, страдали из-за дезинтеграции культурной среды. «Основная проблема заключается в летальном поражении тех институтов, в которых воплощено социальное существование человека. В результате - потеря самоуважения и стандартов...»<sup>159</sup>

Суть промышленного переворота К.Поланьи видит в том, что дофабричная коллективная жизнь была заменена на индустриальную промышленную систему; гарантированность средств существования - на контролируемый рынком труд, землю и т.д. То есть, - как пишет К.Поланьи, - "...произошли социальные изменения, в силу которых страх перед голодом и погоня за прибылью стали основными мотивами, вынуждающими участвовать в экономической деятельности... Зависимость средств существования от неопределенности продажи труда и необходимость получения высокой прибыли для выживания предпринимателей привели к выделению экономики из сферы социальной жизни и к освобождению членов общества от всяких социальных обязательств"<sup>160</sup>. До этого экономика, по мнению Поланьи, была встроена в социальную сферу.

Главное на что здесь Поланьи обращает наше внимание это длительность периода, в течение которого шел процесс коммерциализации и процесс создания рыночной системы в Англии. Это подводит автора «Великой трансформации» к очень, на наш взгляд, важному выводу. Поланьи выводит следующую формулу: *оценить конечный результат изменений можно, только сопоставив темпы перемен с темпами адаптации к ним*. То есть, в Англии к моменту, когда окончательно сложилась рыночная система, также существовали социальные и политические институты, позволяющие основной массе населения относительно безболезненно встроиться в рыночную экономику и уже в рамках этой новой системы отстаивать свои права. Тем самым он дает ответ на первый вопрос, почему фашизм появился в одних странах и не появился в других. Фашизм появился там, где процесс перехода к рынку осуществлялся слишком быстро и общество не успело создать защитные механизмы, оно оказалось не готово само противостоять стихии рынка и решило переложить эту функцию на государство, наделив максимальным количеством властных полномочий.

Несмотря на то, что процесс создания рыночной саморегулирующейся системы в Англии был достаточно долгим, сама эта система просуществовала всего 36 лет: с 1834 по 1870 год. Поланьи очень подробно показывает, как после относительно короткого периода, в течении которого рынок оставался нерегулируемым, в Англии появилось политическое и культурное контр-

---

<sup>159</sup> Ibid, p.46.

<sup>160</sup> К.Polanyi The Great Transformation, 1944, p.78.

движение. Возникнув в конце 1840-х гг., это движение стремилось защитить общество, - как население, так и землю, - от несдерживаемых рыночных сил.

Саморегулирующийся рынок в Англии, по мнению К.Поланьи, законодательно был создан Актом о реформе закона о бедных в 1834 г. Так как именно этот Акт установил свободный рынок труда в Англии, он рассматривает эту дату, как начало индустриального капитализма. В дальнейшем само-регулирующийся рынок был закреплен последующими законопроектами, особенно Банковским актом сэра Роберта Пила от 1844 г. и отменой Зерновых законов в 1846 г.

К. Поланьи утверждает, что саморегулирующийся рынок, созданный вмешательством государства, был так чужд народу и имел такие разрушительные последствия, что он практически сразу вызвал к жизни мощный контр-поток, стремящийся защитить общество и землю. Уже с конца 1840-х гг. рабочие и другие слои населения начинают создавать свои собственные организации, чтобы оградить себя от логики свободного рынка. Кроме того, сам парламент вводит законы, предохраняющие общество и землю от разрушительных последствий рынка. К. Поланьи приводит целый перечень правительственных нововведений, собранных воедино в 1884 г. Гербертом Спенсером, знаменитым философом, который обвинял либеральную партию в пренебрежении либеральными принципами и введении ограничительного законодательства.

В 1860 г. были даны полномочия с тем, чтобы обеспечить “аналитиков продовольствия и питья местными цифрами”; затем последовал акт, предусматривающий “инспекцию газовых работ”; продление шахтерского акта, “запрещающий под страхом штрафа нанимать мальчиков моложе двенадцати лет, не посещающих школу и не умеющих читать и писать”. В 1861 г. была предоставлена власть “опекунам, чтобы внедрить вакцинацию”; местным управлениям было отдано распоряжение “установить ставки для средств передвижения”; и некоторым сформированным на местах организациям были предоставлены “полномочия обложения налогом местностей для сельских дренажных работ и проведения ирригации, а также для подвода воды для скота”. В 1862 г. был принят акт, делающий незаконной “угольную шахту с единой шахтой”. В 1863 г. было введено “продление обязательной вакцинации в Шотландии и Ирландии”. Был также принят акт, согласно которому назначались инспекторы для проверки “здорового или нездорового состояния продовольствия”; акт о чистке труб, чтобы предотвратить болезни и смерть детей, посылаемых для чистки слишком узких проемов; акт о заразных болезнях; акт об общественных библиотеках и т.д.<sup>161</sup>

Все это было, по определению К.Поланьи, самоорганизацией общества, иногда с помощью правительства, иногда против его желания, с целью

---

<sup>161</sup> Ibid, p.146.

защитить людей и землю от разобщающих сил рыночной системы. Другими словами, возник целый комплекс институтов, ассоциаций, движений, которые помогали людям участвовать в формировании их собственного социального мира. Таким образом, в системе К.Поланьи действуют не две силы: государство и рынок, а три: государство, рынок и общество. Можно сказать, что американский экономист предвидел и предсказал то, что в последствие будет названо “гражданским обществом”.

Заключение, к которому приходит К.Поланьи, сводится к следующему: современное капиталистическое общество характеризуется “сдвоенным движением”: с одной стороны, саморегулирующийся рынок, поддерживаемый классами собственников и торговцев, а, с другой стороны, само-защита общества социальными силами, которые стремятся защитить народ, его землю и его культуру. “Сдвоенное движение” американский экономист определяет следующим образом. “Сдвоенное движение - может быть персонифицировано как действие двух организационных принципов в обществе, при чем, каждое из них устанавливает для себя специфические институциональные цели, пользуясь поддержкой определенных социальных сил и, используя свои собственные отличительные методы. Один из них - принцип экономического либерализма, цель которого является установление саморегулирующегося рынка, опирающегося на поддержку торговых классов и широко использующий принципы свободной торговли; другой - это принцип социальной защиты, имеющий в качестве своей цели консервацию человека и природы, а также и производственных организаций, опирающийся на варьирующуюся поддержку тех, кто прежде других подвергается разрушительным действиям рынка, - прежде всего, но не только, это рабочий и земельный класс, - и использующий защитительное законодательство и различного рода ассоциации для реализации своих целей”<sup>162</sup>.

Таким образом, свободный рынок просуществовал не долго. Почти сразу же возникает контр-движение, целью которого является защита общества от рынка: появляется фабричное и социальное законодательство, политическое и экономическое движение рабочего класса. Именно это контр- движение К. Поланьи и называет Великой трансформацией.

К концу этого периода контр-движение, которое развивалось в рамках процесса адаптации общества к рынку, привело к созданию институтов, ограничивающих саморегулирующуюся рыночную систему. И здесь мы можем найти ответ на второй вопрос: что такое, по Поланьи, рыночная система.

Доказывая, что саморегулирующаяся рыночная система просуществовала недолго, К.Поланьи старается максимально подробно объяснить сущность этой системы, которую он резко противопоставляет всем прочим социально-экономическим системам. Прежде всего, он подчеркивает

---

<sup>162</sup> Ibid, p.132.

наличие в системе саморегулирующихся рынков. "В рыночной экономике, - пишет К. Поланьи, - производство и распределение материальных благ в принципе осуществляется через саморегулирующуюся систему рынков со свободно установившимися ценами. Она управляется своими собственными законами - законами спроса и предложения и стимулируется страхом перед голодом и погоней за прибылью. Не кровные узы, правовое принуждение, религиозные обязательства, верность сюзерену или магия создают социологические ситуации, которые заставляют индивидов участвовать в экономической жизни, но специфические экономические институты, такие, как частное предприятие и система заработной платы"<sup>163</sup>.

Характерную особенность данной системы К.Поланьи видит в том, что экономика в институциональном отношении отделена от общества, образует особую самостоятельную сферу со своими собственными законами, противостоящую всем остальным сферам и прежде всего политической. "При рыночной системе, - подчеркивает К.Поланьи,- существование человека обеспечивается посредством институтов, что приводятся в действие экономическими мотивами и управляются законами, которые являются специфическими. Огромный всеобъемлющий механизм экономики может быть понят как работающий без вмешательства человеческой власти, государства или правительства; нет нужды в появлении каких-либо других мотивов, кроме страха перед нищетой и желанием законной прибыли; никаких других юридических требований не возникает, кроме охраны собственности и обеспечения контракта"<sup>164</sup>.

Так как нормальное функционирование экономики является необходимым условием существования общества, то из этого следует, что все оно в целом должно быть при капитализме приспособлено к нуждам экономики, определяться последней. При капитализме, подчеркивает он, экономическая система действительно не просто влияет на остальное общество, а определяет его, определяет все общественные институты и тем самым общество в целом. И связано это с тем, что в основе экономической системы лежит рыночная система.

Рыночная экономика, по К.Поланьи, - "это экономическая система, которая контролируется, регулируется и управляется только рыночными законами; этому же механизму саморегулирования соответствует организация производства и порядок распределения благ"<sup>165</sup>. Далее К.Поланьи конкретизирует данное определение. Он пишет, что экономика такого типа основана на следующих предпосылках:

1. человеческое поведение нацелено на максимизацию денежного дохода;

---

<sup>163</sup> Primitive, Archaic, and Modern Economies, p.81-82.

<sup>164</sup> Ibid, p.82.

<sup>165</sup> THESIS, вып.2, с.10.

2. наличие рынков, на которых существующее предложение благ (включая услуги) по определенной цене равно спросу по этой же цене;
3. наличие денег, которые представляют покупательную силу в руках тех, кто ими обладает; из этого следует -
4. порядок в системе производства и распределения товаров обеспечивается исключительно ценами.

При этом процесс распределения происходит следующим образом: "...весь объем произведенных благ предназначен для продажи на рынке и все доходы проистекают от таких продаж. Следовательно, существуют рынки элементов производства: не только товаров и услуг, но также труда, земли и денег. Их цены называются соответственно ценами товаров, заработной платой, рентой и процентом. Эти термины в явном виде указывают на зависимость доходов от цен: процент это цена использования денег, он составляет доход тех, кто способен эти деньги предоставить; рента - цена пользования землей, она образует доход тех, кто предлагает эту землю для использования; заработная плата - цена использования труда, образующая доход тех, кто его продает. Наконец, цены товаров составляют доход тех, кто продает свои предпринимательские способности; доход, иначе называемый прибылью, образуется как разница между двумя наборами цен: ценами произведенных товаров и издержками их производства, то есть ценами тех товаров, которые для этого производства необходимы. Если все эти условия выполняются, все доходы будут проистекать из продаж на рынке, а их величина будет как раз достаточна для того, чтобы купить все произведенные товары"<sup>166</sup>.

В своей концепции К.Полянй основной акцент делает не на самом механизме функционирования рыночной экономики, а на том, что в процессе этого функционирования общество вынуждено жить по законам рынка. Излагая последнюю группу предпосылок функционирования рыночной системы, связанную с ролью государства, американский экономист пишет: "Ничто не должно мешать формированию рынков... Ни при каких условиях не должно осуществляться никакого вмешательства в процесс приспособления цен к изменениям рыночных условий - будь то цены товаров, труда, земли или денег. Таким образом, не только должны существовать рынки всех элементов производства, но должны быть запрещены любые политические меры, которые могут повлиять на функционирование этих рынков."<sup>167</sup> Из всего вышесказанного К. Полянй делает интересный, на наш взгляд, вывод о том, что экономическая система, основанная на рыночной системе, является очень специфичной для человеческого сообщества вообще. В качестве доказательства он приводит аргументы логические, исторические и антропологические.

---

<sup>166</sup> Там же, с.11.

<sup>167</sup> Там же, с.11.



Поланьи считает, что возникновение идеи саморегулирования в корне противоречило основным тенденциям развития общества, так как саморегулирующийся рынок изначально не существовал, а существующие рынки были не более чем вспомогательным инструментом экономической жизни и, главное, что труд, земля и деньги никогда не были товарами, так как по природе своей таковыми не являются. Он определяет товар как то, что произведено для продажи и показывает, что ни труд, ни земля, ни деньги под это определение не подходят. "Труд есть не что иное, как другое название человеческой деятельности, неразрывно связанной с самой человеческой жизнью; эта последняя же существует не для продажи, но совершенно для других целей. Кроме того, трудовая деятельность не может быть оторвана от прочих составных частей человеческой жизни в целом, она не может запасаться или мобилизоваться по мере надобности. Земля - не что иное, как другое название природы, которая человеком не производится. Наконец, современные деньги - знаки покупательной силы в чистом виде и, как правило, не производятся вообще, но порождаются банковской или государственной финансовой системой"<sup>168</sup>.

В качестве одного из доказательств того, что земля, труд и деньги не могут быть товарами и соответственно не должны регулироваться законами рынка, американский экономист приводит тот факт, что ранее в истории человечества никогда этого не было.

Для примера К. Поланьи исследует с этой точки зрения эпоху феодализма и период меркантилизма и приходит к следующим выводам: "Независимо от того, имел ли владелец право на передачу земли, и если да, то кому и на каких условиях; что понималось под правами собственности; как именно могли использоваться те или иные земли - все эти вопросы исключались из сферы купли-продажи и подлежали совершенно отличному от них типу институционального регулирования. То же самое справедливо и в отношении организации труда. В условиях цеховой системы (как и в условиях любой другой экономической системы прошлого) мотивы и обстоятельства производственной деятельности включались в систему общей социальной организации. Отношения мастера, поденщика и подмастерья; условия труда; число подмастерьев; заработная плата рабочих - все это регулировалось правилами и обычаями цеха и города"<sup>169</sup>.

Сравнивая капитализм свободной конкуренции с предшествующими хозяйствами, К.Поланьи показывает, что рыночная система - уникальное и преходящее событие. Уникальность капитализма свободной конкуренции, по К.Поланьи, состоит, во-первых, в том, что "сам процесс производства специфически организуется в рыночной экономике в форме купли-продажи"; во-вторых, в том, что при создании институтов капитализма движущий,

---

<sup>168</sup> Там же, с.14.

<sup>169</sup> Там же, с.11-12.

основной "мотив для участия в экономической деятельности" был исключительно материальный - добывание средств для существования. К. Поланьи убедительно показывает, что страх перед голодом, как основной мотив деятельности, характерен для человеческого общества только в период зарождения капитализма. И именно поэтому только при капитализме свободной конкуренции экономические институты определяют социальные.

Далее К. Поланьи использует материалы экономической антропологии, чтобы показать, что саморегулирующаяся рыночная система уникальна не только для Европы, но и для других обществ.

Он показывает, что в примитивных и архаических обществах институты, через которые создавались и распределялись материальные ценности, встроены в социальные институты как подчиненная часть и разрушение этих институтов ведет к социально-экономической деградации данного общества.

В качестве примера американский экономист приводит проблему индейцев Северной Америки. Принудительное выделение им земли дало индейцам материальную выгоду (в соответствии с современной точкой зрения). Однако это мероприятие почти разрушило физическое существование расы. И только почти через половину столетия, когда индейцам позволили вернуться к племенному характеру землевладения, индейское сообщество вновь стало живым сообществом. "И не экономическое улучшение, а социальное восстановление породило это чудо"<sup>170</sup>, - пишет К.Поланьи.

Экономика функционировала как продукт родственных, политических и религиозных обязательств. Для примитивных и архаических хозяйств типичным было распределение земли и труда в соответствии с родственными, племенными, политическими правилами и обязанностями, а не через куплю и продажу на рынке. Там, где рынки существовали, они были ограничены и замкнуты, т.е. не создавали экономически широких систем.

Таким образом, в примитивных и архаических хозяйствах основные средства существования были гарантированы как моральное право членства в человеческой общине. Это давало право получить землю и трудиться на ней, так же гарантировало поддержку родственников, друзей, лидеров в критической ситуации. Правила, которые все это обеспечивают, К. Поланьи считал элементами экономики, встроенными в общество. "Страх перед голодом, - пишет К.Поланьи, - поиски средств существования не являлись в примитивных обществах главными мотивами для участия в экономической деятельности"<sup>171</sup>.

В результате промышленного переворота в Англии необходимость обеспечения индивида материальными средствами стала институционально вынужденным мотивом для участия в экономической жизни. К. Поланьи утверждает, что именно эта необходимость раздела на социальную и

---

<sup>170</sup> Primitive, Archaic and Modern Economies, p.51.

<sup>171</sup> K.Polanyi The Great Transformation, p.64.

общественную жизнь и привела к созданию институтов, соответствующих реальной действительности, т.е. рыночных институтов.

Используя антропологический материал, К.Поланьи смог увидеть сходство между социальными последствиями промышленного переворота в Англии и разложением традиционных обществ, к которому привели насильственные изменения, связанные с колониальными давлениями. К.Поланьи пишет о том, что наибольшей опасностью является не сама экономическая эксплуатация (как считают многие экономисты), а разложение культуры, к которому ведет экономическое вмешательство, и следовательно, деградация целых народов. "...если организованные государства Европы смогли защитить себя от засасывания в водоворот свободной торговли, то политически неорганизованные колониальные народы этого сделать не могут."<sup>172</sup>

Таким образом рыночная система, по-Поланьи, - это система, которая предполагает наличие свободных саморегулирующихся рынков факторов производства, функционирующих без каких-либо ограничений: без профсоюзов, без системы социального страхования по старости, болезни, инвалидности, без системы охраны труда, без центральных банков с их денежно-кредитным регулированием, без каких-либо правил по охране окружающей среды, без ограничений на право купли-продажи земли и т.д. Система, соответствующая данному определению, существовала только в Англии и только в середине 19 века и больше никогда и нигде.

Несмотря на резкую критику рынка, американский экономист считает, что рынок не должен исчезнуть совсем, его необходимо только ограничить. Конец капитализма свободной конкуренции не означает исчезновение рынка. Он остается в различных формах для обеспечения свободы потребителя, для показаний изменений спроса, влияния на доходы производителя, т.е. чтобы быть органом экономического саморегулирования... Контролируемый рынок есть эффективный распределительный механизм. И это подтвердил как эксперимент Западной Европы и США после Второй Мировой войны, так и расширение контролируемого рынка в социалистических хозяйствах с середины 1950-х гг., считает американский экономист<sup>173</sup>.

В своих работах К. Поланьи приводит многообразный исторический материал, чтобы обосновать тезис о возможности и необходимости регулирования капиталистической экономики нерыночными факторами. К. Поланьи показывает, как зарождается капитализм с его погоней за прибылью, с его рынком - единственным регулятором экономической жизни, как погоня за прибылью и рынок подчиняют себе всю общественную жизнь и ведут к деградации человека: свобода низводится к свободе предпринимательства, равенство - к возможности для всех заключать сделки,

---

<sup>172</sup> Ibid, p.102.

<sup>173</sup> K.Polanyi The Great Transformation, p.252.

справедливость - к защите частной собственности, разумность - к тому, что прибыльно. И пока сохраняется, пишет он, "рыночная экономика", это царство голода и корысти, до тех пор человек не сможет вернуть себе свою эластичность, силу воображения и другие хорошие качества<sup>174</sup>.

К. Поланьи полагает, что капитализм можно сохранить, но при условии, что рынок перестанет быть единственным регулятором экономики. В доказательство возможности уменьшить роль рынка К.Поланьи ссылается на древний мир, где рынок играл малую роль. "Рынок, - утверждает он, - отнюдь не единственный принцип распределения материальных благ"<sup>175</sup>. В Дагомее были рынки, но они имели второстепенное значение. В государственной сфере главную роль играл принцип перераспределения - население платило налоги царю, а царь потом перераспределял материальные блага среди своих подданных. В семье и общине главную роль играл принцип взаимности, т.е. взаимный обмен подарками, взаимная помощь и т.д.

В результате К.Поланьи делает вывод, что неизбежность социально-контролируемой экономики и переходная сущность рыночно-контролируемой экономики является социально-культурными законами для всех обществ. Более того, он утверждает, что само-регулирующийся рынок и демократия - несовместимы. Либо свободная рыночная экономика уступит дорогу более социальной экономике; либо, если свободная рыночная экономика останется в действии, то она, во все большей степени, будет зависеть от авторитарного или даже фашистского защитительного правления.

Однако, если обществу удастся создать институты, способные заменить институты традиционного общества в части ограничения или контроля над рынками факторов производства, рыночная система начинает трансформироваться в такую социально-экономическую систему, где экономика вновь встраивается в социальную структуру. Главная цель этого процесса - уменьшение нестабильности и восстановление гарантий в виде системы социального обеспечения, которые обеспечивались ранее в традиционном обществе родственными, религиозными или политическими институтами. И тогда в этой социально-экономической системе достигается освобождение общества от власти рынка.

Главным условием успешной трансформации Поланьи называет увеличение прозрачности системы, что может быть обеспечено только контролем со стороны общества, состоящего из достаточно грамотных, образованных и ответственных индивидов.

Несмотря на некоторую расплывчатость формулировок, связанную с нечеткостью разграничения социальных и экономических проблем, теорию К.Поланьи можно отнести к тем теориям, которые достаточно адекватно

---

<sup>174</sup> Primitive, Archaic and Modern Economies, p.97.

<sup>175</sup> Ibid, p.97.

описывают “объективно существующую действительность”, где очень тесно переплетаются экономические, психологические и социальные проблемы.

Это подтверждается исследованиями различных экономистов, чьи работы выходят в 1970-2000-х гг., в которых авторы используют идеи К.Поланьи, ссылаются на его книги и статьи, цитируют его. Причем, если в 1970-е гг. эти работы в основном были посвящены проблемам развития стран третьего мира, то с 1980-х гг. с использованием идей Поланьи все чаще исследуются вопросы современной экономики. Так, например, Жак Годбу, профессор Монреальского Университета, в своей работе “Саморегулирующееся государство” отмечает: “Открытие, сделанное Поланьи в отношении того, как именно рынок мог бы быть подчинен обществу без того, чтобы быть упраздненным, может иметь большую теоретическую значимость для понимания отношений между современным государством и обществом, то есть между его демократическими корнями и техно-бюрократическим аппаратом правительства. Современное государство должно существовать и играть важную роль в обществе: но, поскольку оно имеет тенденцию стать автономным и избежать контроля общества и демократической системы, которой оно предназначено служить, то государство, как и рынок, начинает саморегулироваться. Эта параллель предполагает, что поланьианская концепция саморегулирующегося рынка могла бы помочь нам в понимании отношений между демократией и бюрократией и определить, есть ли звено между этими двумя явлениями: саморегулирующимся рынком и саморегулирующимся государством”<sup>176</sup>.

Профессор Мак-Гиллского Университета (McGill University) Грегори Баум, опираясь на идею К.Поланьи сдвоенного движения, исследует сегодняшнюю ситуацию в мире, когда идеи планируемой экономики сильно дискредитировали себя и на первый план выдвинуты монетаристские концепции, что позволяет, по мнению автора, провести параллель между экономической ситуацией 1920-х и 1990-х гг. Он утверждает, что “...ряд новых течений в обществе соответствует теории Поланьи о сдвоенном движении... Поланьи все еще помогает нам истолковывать современную ситуацию. Ведь существуют же контр-течения, цель которых создать социальную индивидуальность и защитить свою среду обитания от стихии рынка”<sup>177</sup>. О сдвоенном движении также пишет профессор колледжа Рамапо в Нью-Джерси. Он считает, что концепция Поланьи о сдвоенном движении является не просто описанием социально-экономических процессов “...это больше, чем описание - это фактически приближается к теореме, которая может направлять исследования к изменяющимся моделям социально-экономической интеграции от традиционного до комплексного общества, а также предоставлять рамки для анализа повторного внедрения фиктивных товаров широкого потребления

---

<sup>176</sup> The Legacy of Karl Polanyi, Hong Kong, 1991, p.120.

<sup>177</sup> G.Baum Karl Polanyi on Ethics & Economics, Montreal, 1996, p.56.

(земля, труд, капитал)”<sup>178</sup>. И далее автор показывает как теорема К. Поланьи работает в современной экономической системе.

Кроме того, работы американского экономиста используют при анализе социально-экономических условий различных национальных меньшинств, народов Севера и т.д.; при исследовании процессов перехода к рыночной экономике в странах Восточной Европы<sup>179</sup>.

---

<sup>178</sup> The Legacy of Karl Polanyi, 77.

<sup>179</sup> Ibid, pp.239-247.

## Раздел 2.4. Карл Поппер и Россия

### Введение. Идеи Поппера - иной путь познания России (Ю.В. Латов)

Проблема "Поппера и Россия" имеет два аспекта:

- 1) какое влияние на формирование и развитие идей Карла Поппера оказал исторический опыт России;
- 2) чем идеи Карла Поппера интересны для современных российских обществоведов и зарубежных русистов.

Сюжет «Поппера и Советская Россия», как представляется автору данной заметки, не столь уж оригинален и занимателен. Можно перечислить десятки западных интеллектуалов, которые в 1930-1940-е гг., подобно К. Попперу, приветствовали СССР, отнюдь не игнорируя «не совсем» демократический характер советской власти. Скорее всего, Поппер, как и другие западные левые интеллектуалы, считал подлинной сущностью советского строя плановую систему как эффективную (и экономически, и социально) альтернативу «дьявольской мельнице». Насколько они были правы, сейчас судить сложно.

Вряд ли следует солидаризироваться с теми либералами, кто радостно приветствовал крушение «реального социализма» как якобы тупиковой ветви развития. Современная ситуация в мире кажется чем-то похожей на Западную Европу начала XVI в., когда Возрождение уже завершалось а Реформация еще не началась. Представитель католического «мэйнстрима» имел тогда законные основания констатировать, что реформаторская альтернатива XV века потерпела крушение: чешские радикалы-гуситы разбиты, их умеренные собратья примирились с римским папой; итальянские республики почти все превратились в княжества; итальянский предкапитализм умирает, «не выдержав исторической конкуренции с более соответствующим человеческой природе феодализмом»; Возрождение оказалось «дорогой к рабству» собственных страстей. Это мы сейчас знаем, что совсем скоро начнется «новая волна». Быть может, у социализма ранее были свои Уинклифы, Яны Гусы, Яны Жижки и Савонароллы, но еще не пришел час социалистического Мартина Лютера? Время покажет.

Более любопытным и нетривиальным представляется второй аспект. Попробуем же разобраться в том, какое значение имеют идеи Карла Поппера для понимания путей развития России.

Здесь тоже есть два повода поразмышлять: один – об актуальности идей Поппера для понимания социально-экономической истории России; другой – об их актуальности для понимания современной России, России начала XXI века.

Прежде всего, есть смысл вспомнить долгую дискуссию о том, какой страной является Россия - европейской или азиатской. Или, если выразить эту

проблему языком марксистской теории экономических систем, был ли в средневековой России феодализм или азиатский способ производства.

В работах Карла Поланьи как будто бы нет четкого перечисления основных фаз/формаций/стадий развития общества (как, скажем, в концепции-"пятичленке"). Главное, что волновало этого мыслителя - резкий разрыв между рыночной системой хозяйства и предшествующими ему общественными системами. Поэтому не следует удивляться широкому географическому размаху его конкретно-исторических исследований (то Англия, то Дагомея). Видимо, в глазах Поланьи все до-рыночные хозяйственные системы принципиально едины: везде экономическое подчинено социальному, везде рынок второстепенен в сравнении с реципрокностью и редистрибуцией.

Такой подход может показаться практически совпадающим с теориями постиндустриального общества, которые делят все развитие человечества на три фазы: доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное общество. Однако не похоже, чтобы Поланьи выделял в развитии человечества дорыночную, рыночную и пострыночную эпохи. Не похоже потому, что "чистый рынок", по Поланьи, занимал ничтожно малый промежуток времени - в Англии, скажем, от 1830-х до 1870-х гг. Что это за историческая эпоха, которая длится менее полстолетия?!

Видимо, в глазах Поланьи эпоха "дьявольской мельницы" - это не стадия/формация, а лишь переходная эпоха от одного системного единства отношений реципрокности-редистрибуции-рынка к другому. С этой точки зрения, рынок в Англии XIX в. есть нечто аналогичное редистрибуции в древнем Двуречье эпохи III династии Ура или в империи инков XV-XVI вв. Все это примеры относительно "чистых" систем - "чистых", но не слишком типичных.

Еще в советскую эпоху некоторые участники дискуссии об азиатском способе производства демонстрировали усталость от манихейского противопоставления "азиатчины" и европейского рабства/феодализма. И Ю.М. Кобищанов, и В.П. Илюшечкин предлагали рассматривать доиндустриальные общества как принципиально многоукладные системы, в которых абсолютное доминирование какого-то одного уклада над другими есть исключение, а не правило.

Точка зрения Поланьи, пожалуй, еще более радикальна. Кобищанов и Илюшечкин считали многоукладность типичной лишь для добуржуазных обществ, а Поланьи склонен считать ее типичной для всей истории развития человечества. В таком случае история человечества во многом теряет стадильность (по крайней мере, по критерию "производственных отношений"). Вместо эпох-стадий мы видим эпохи-"коктейли": античная древность - это "коктейль" с соотношением реципрокности-редистрибуции-рынка, условно говоря, в пропорции 20:40:40; средние века в Европе - "коктейль" в пропорции 20:60:20; европейское новое время - "коктейль" 10:40:50, и т.д.



Приняв идею Поланьи о типичности не абсолютного доминирования какого-то одного вида отношений обмена, а комплекса этих видов, мы можем взглянуть на историю России (да и любой страны) новыми глазами. Вместо того чтобы видеть в средневековой России *только* развитие "торгового капитализма" (школа Покровского) или *только* власти-собственности (как у Пайпса) мы должны,

во-1-х, обратить внимание на развитие в России при «старом режиме» отношений реципрокности (одна из возможных форм ее проявления – экономическая деятельность монастырей, принимающих пожертвования от прихожан и жертвующих на общественные нужды);

во-2-х, трактовать средневековую власть-собственность не как извращение «азиатского деспотизма», а как нормальную для доиндустриальных обществ форму организации обмена;

в-3-х, грамотно оценивать роль и место рыночных отношений в доиндустриальных обществах, понимая, что за рыночными формами часто скрывается совсем не-рыночное содержание;

в-4-х, обратить основное внимание на то, чем же определяется состав "коктейля" - почему в России были в принципе те же виды отношений обмена, что и в современной ей Западной Европе, но в иной пропорции (больше редистрибуции и меньше рынка).

## **Великая инволюция: реакция России на рынок (М. Буравой)**

### **Концепции Поланьи применительно к России**

Многие исследователи пытались использовать удивительное объяснение, данное Карлом Поланьи «переходу к рынку» в Англии, а также в целом в Европе и Америке, при анализе аналогичных событий в посткоммунистическом мире. Его идеи использовались в качестве обоснования центральной роли политики при переходе к рыночной экономике [Woodruff]. По выражению А.Нове, к рыночной экономике нет рыночной дороги. Идею Поланьи о центральной роли общества и его институтов экономисты эволюционного крыла развивали как предупреждение против шоковой терапии и слишком быстрого перехода [Murrell]. Основанная на тезисе о нравственной дальновидности государства и созидательном характере истории, теория Поланьи охватывает огромный диапазон – от индустриальной революции до Второй мировой войны; в силу этого она использовалась для развенчания телеологических объяснений перехода [Stark, Bryant]. Многие просто принимали концепцию «трансформации» Поланьи, оставляя в стороне жесткий детерминизм, скрытый в понятии перехода. Изобличения Поланьи рыночного утопизма XIX века воодушевили на аналогичные выпады против современного восприятия рынка как панацеи [Glasman], а кто-то начал даже поговаривать о рыночном сталинизме [Kagarlitsky]. И наконец, последнее (что не умаляет его значения): диагноз, данный Поланьи влиянию мирового экономического кризиса 1930-х гг., вызванного крушением мирового рынка и изъятием из обращения золотого стандарта, имеет вполне современное звучание. Одним словом, «Великая трансформация» являет собой кладезь, из которого можно черпать основания для критической оценки подъема неолиберализма в политике посткоммунистических правительств, особенно российского.

Исследователи использовали идеи Поланьи, как если бы те лежали на полках роскошного супермаркета: выбирая то, что волнует воображение, и не замечая целого. Они брали из его работы лакомые кусочки, как выбирали бы кусочки поджаренной курицы. Кто-то предпочитал крылышко, кто-то – бедрышко или грудку, но, насколько я могу судить, ни один не осмелился переварить все целиком, а не просто вдохновиться идеями – взять все воображение Поланьи и пересадить его на инородную почву. Впрочем, это и не удивительно. Гораздо проще позаимствовать идею там, идею здесь, чем бесстрашно пытаться перенести всю конструкцию.

[...] Первый и самый важный момент: Поланьи дарит нам методологические инструменты, необходимые для начала нашего путешествия. Прослеживая крушение вековой цивилизации XIX века вплоть до «утопической попытки экономического либерализма установить саморегулирующуюся рыночную систему» (с. 29) и рассматривая различные последствия этого в первой половине XX века для Германии, России, Великобритании и

Соединенных Штатов, Поланьи дает методологический рецепт: «отделить живые национальные события эпохи от социальной трансформации, которая в то время происходила... Истинный масштаб всех этих движений [фашизма и социализма] можно оценить, только если, на счастье или на беду, их господствующее положение признается и рассматривается отдельно от национальных интересов, которые они якобы представляют» (с. 29). В чем же состояло господство фашизма и социализма – призмы, через которую можно изучать национальные истории? Можем ли мы очертить общий контур, который реально оторвать от его исторического контекста? Можем ли мы осуществить этот вторичный процесс на уровне обобщения достаточно высоком, чтобы осветить «рыночный утопизм» полторы сотни лет спустя после первого эксперимента? Я полагаю, да.

Вместо того чтобы сводить «Великую трансформацию» к одному-единственному процессу, как это обычно и делается, я разделил ее на пять последовательных, но взаимосвязанных процессов. Я описываю их как пять моментов – оставим здесь открытым вопрос об их направленности и историческом детерминизме.

- *Момент I – происхождение* – относится к истокам саморегулирующегося рынка. Это был не продукт некоего неизбежного эволюционного процесса, запрограммированного историей, а результат намеренного политического вмешательства, будь то в сфере торговли (меркантилизм), регулирования труда (Акты о помощи бедным) или распределения земли (Законы об огораживании).

- *Момент II – рыночный утопизм* – это жесткая реакция на остатки прежней перераспределительной экономики, зарождение либеральной доктрины, слепая фанатичная вера в достоинства саморегулирующегося рынка. Какими бы ни были непосредственные человеческие затраты, политэкономы провозглашали новый порядок как единственную систему, могущую ниспосылать постоянные улучшения.

- *Момент III – социальная защита*. Однажды утвердившись, рынок вызывает реакцию общества, стремящегося защититься не столько от падения материальных жизненных стандартов, сколько от разрушения всех культурных и моральных устоев. Хотя защита против овеществления земли, труда и денег в конечном итоге и выражается в форме политического регулирования, это более спонтанный, скрытый, дробный процесс. «В то время как экономика *laissez-faire* являлась продуктом намеренного действия государства, последующие ограничения *laissez-faire* начались стихийным образом. *Laissez-faire* была спланирована; планирование – нет» (с. 141).

- *Момент IV – глобальное устройство*. Последствия мер социальной защиты против рынка, а особенно против овеществления денег, можно понимать единственно как часть глобального устройства, имеющего собственную логику. Между 1879 и 1929 гг. международная система, которая определяла цивилизацию XIX века (имевшую четыре отличительные черты: либеральное

государство, саморегулирующийся рынок, равновесие власти в государстве и золотой стандарт), вошла в кризис, из которого она никогда бы не вышла.

• *Момент V – конец рыночного общества.* Мировой кризис, проявившийся в отказе от золотого стандарта, вынуждает самое сильное общество бросить вызов саморегулирующемуся рынку. Кризис разрешается посредством возвращения рынков под опеку государства и общества, но уже разными путями («новый курс» Рузвельта, фашизм, коммунизм и демократический социализм)<sup>180</sup> – в зависимости от национальной конфигурации классов.

Не переиначивая слова Поланьи, я реконструировал его рассуждения, чтобы показать параллели с постсоциалистическими переходами. Так, рынок был установлен в большей или меньшей мере как часть избранного политического курса. Уже при государственном социализме<sup>181</sup>, как и при меркантилизме, он играл тщательно регулируемую вспомогательную роль. После отказа от курса государственного социализма он стал объектом более решительного вмешательства. В качестве реакции на административную экономику посткоммунистические правительства избрали идеологию, согласно которой саморегулирующийся рынок – это панацея. Все остатки коммунистического режима надо смести, а между прошлым и настоящим провести жирную черту. На следующем этапе общество реагирует на разрушительный характер рынка. Это стихийный, частный процесс, в котором разные страны следуют собственным, особым моделям: от классовой мобилизации до возвращения национализма и далее – до беспорядочного отступления. Четвертый момент – это кризис в глобальном устройстве, произрастающий из неолиберальной политики, которая развивает быстрые транснациональные финансовые потоки и оставляет экономику периферии в полном беспорядке. Наконец, на последнем этапе принципы рынка (хотя еще и в стадии созревания, но уже вполне заметные) постепенно подчиняются государству и обществу.

Я называю эти различные фазы «моментами», чтобы подчеркнуть невятный детерминизм, связывающий один момент с другим. Может показаться, что каждый момент ставит перед нами главную проблему истории: что же будет дальше? В разных национальных, политических и экономических контекстах складываются разные модели. Поланьи интересуется их самобытность, особенно тех, которые знаменуют конец рыночного общества: фашизма, социал-демократии и демократического социализма. При изучении

---

<sup>180</sup> Поланьи использовал понятие «социализм» в определенной мере двусмысленно. Когда он говорил о Советском Союзе как «социалистическом», он однозначно имел в виду формацию особого типа. Обычно же он определял социализм как «тенденцию, присущую [sic] промышленной цивилизации, направленную на одоление саморегулирующегося рынка сознательным подчинением его демократическому обществу» (с. 234). Эту форму он часто называл «демократическим социализмом». В этом его точка зрения подобна позиции Грамши, считавшего социализм «исчезновением» государства, когда гражданскому обществу предоставляется возможность цвести на свободе.

<sup>181</sup> Автор использует понятие «государственный социализм» как аналитический термин для описания Советского Союза и его сателлитов, оставляя термин «коммунизм» в качестве идеологического понятия.

современной России мы рассмотрим другие модели, сочетания, реакции – те, что не затрагивал Поланьи. Хотя *модели движения общества не детерминированы*, тем не менее существует определенный общий *детерминизм в последовательности означенных проблем*. Если регулирование дает начало рынку, являясь первоначальным толчком, то рынок, в свою очередь, стимулирует дальнейшее регулирование в направлении постоянного и, по Поланьи, всё усиливающегося поиска новых взаимных сочетаний рынка и общества. Следовательно, применяя логику рассуждений Поланьи к России, мы не должны удивляться ни возвращению авторитарной политики, ни доминирующему положению общества, особенно в условиях давления глобального экономического кризиса. В самом деле, нетрудно заметить предвестники отставки рынку как на национальном, так и на глобальном уровне.

Пять вышеописанных моментов очерчивают общие контуры для интерпретации и сопоставления частных исторических траекторий. Так, путем сравнения с Англией прошлого века, имеющей, казалось бы, весьма отдаленное сходство с современной Россией, я попытаюсь объяснить особенности посткоммунистической России. Я намерен заявить, что обе трансформации имеют общее происхождение: они зародились в «авторитарном патернализме», открывшем путь идеологиям рыночного фундаментализма. Однако в то время как в Англии идеология, поддерживаемая нарождающейся промышленной буржуазией, резко ускорила утверждение рыночного порядка, в России подобная доктрина была лишь жалким прикрытием интересов паразитического «торгового» класса рыночных посредников, обративших производство в процесс, который я называю «инволюцией». Это, в свою очередь, вызвало различные реакции на овецствление: в Англии государство и общество выработали общий взаимовыгодный путь для регулирования рынка, а в России общество было вынуждено парировать удары государства, которое в большей или меньшей степени стояло на стороне новых торговцев-менял. Наконец, я привожу свои рассуждения по поводу того, как отказ от рыночного общества происходит в разных мировых условиях и, следовательно, с разными политическими последствиями.

Одним словом, чтобы поместить Россию в мировой исторический контекст, я использую и общие выводы Поланьи, и выполненный им частный анализ Англии: это позволит как объяснить происхождение сложившейся в России ситуации, так и предсказать ее возможное будущее.

### **Российская особенность: экономическая инволюция**

При реконструировании рассуждений Поланьи самое явление, «Великая трансформация», становится двусмысленным. Что оно означает: установление рыночного порядка или его конец? Который из пяти моментов занимает центральное место? Нет сомнений, что Поланьи как само собой разумеющееся

воспринимает в качестве последствий рынка, с одной стороны, «неслыханное материальное богатство» (с. 3), с другой – инновации в производстве: и новые развитые производительные силы (машины), и новые производственные отношения (фабричную систему)<sup>182</sup>. Именно *трансформация производства* (называем ли мы ее накоплением капитала либо увеличением фактора производительности) и является проблематичной в случае России.

Отвергая ревизионистские интерпретации индустриальной революции как экономического улучшения (а не социального бедствия), Поланьи утверждает, что событие столь сокрушительное не может быть измерено данными о доходах или демографической статистикой. Индустриальная революция была явлением прежде всего культурным, а не экономическим: за какие-то полвека «огромная масса английских крестьян из оседлого населения превратилась в беспомощных бродяг». «Причиной деградации является не экономическая эксплуатация, как это часто утверждают, а разложение культурного слоя, окружавшего жертву... и смертельная рана, нанесенная институтам, в которые было вплетено его социальное существование» (с. 157).

Уделяя основное внимание последствиям индустриальной революции, Поланьи, таким образом, считает естественным, что рыночная конкуренция вдохновляла на трансформацию производства, на огромное увеличение показателей производительности труда, на быстрое развитие новых технологий и на разработку совершенно нового способа производства. Однако подобное сочетание конкуренции и реакции на нее и является наиболее проблематичным для российского перехода к рынку: он характеризуется *не ростом производительности труда, а формами биржевых контрактов; не трансформацией форм производства, а их сохранением*. Одним словом, в перераспределительный вакуум, созданный административной экономикой, ринулись стаи посредников – от торговцев до банкиров, от работников телекоммуникаций до мафии, от перевозчиков до экспортеров. Прибыль можно было получать только в биржевом царстве, но всегда за счет производства. Имущество промышленных и сельскохозяйственных предприятий становилось предметом обмена, бартера, сделок, при возможности – за иностранную валюту, положенную на счета в иностранных банках. Немногое возвращалось обратно в производство, ибо затраты на сделки устанавливали чрезвычайно высокие барьеры на пути к получению прибыли. Это и есть то, что я называю *экономической инволюцией*: ситуация, когда обмен душит производство; экономика, пожирающая собственные устои<sup>183</sup>. Разрушение производства

---

<sup>182</sup> Поланьи (с. 40-41) утверждает, что машинное производство требовало расширения рынка – увеличения и предложения, и спроса на продукты. Рыночное общество, следовательно, являлось наиболее значимой чертой промышленной революции. В результате, однако, он рассматривал рынок только как необходимое условие экономической трансформации. Он не задавался вопросом, являлось ли это условие достаточным, а именно этот вопрос ставит недоразвитие периферии.

<sup>183</sup> Автор заимствует понятие «инволюция» из исследования Гиртцем [Geertz 1963] яванского сельского хозяйства. Он определяет инволюцию как «доведение некоей традиционной формы до состояния истощения»

биржевыми сделками определяет совершенно иной набор способов реакции на рынок<sup>184</sup>. Их мы сейчас и рассмотрим.

Описание английской реакции на рынок является самым оригинальным вкладом Поланьи в экономическую социологию. Поланьи утверждает, что только рыночному обществу XIX-го столетия свойственна попытка овеществления труда (энергии человеческой жизни), земли (природы) и денег (обмена). Это то, что он называет фиктивными товарами, ибо ни один из них не предназначен для того, чтобы его покупали и продавали. Действительно, овеществление искажает их истинную природу: труд дегуманизируется, земля загрязняется, а предприятия ликвидируются. И тогда, с целью самозащиты от рынка, из стихийно созданной субстанции, которую мы называем *обществом*, складываются классы. Рабочие самоорганизуются в профсоюзы и кооперативы, борются за ограничение продолжительности рабочего дня и за право голоса в политической жизни. Иными словами, они формируются в класс. В то же время феодальные классы защищаются от овеществления земли, отделения ее от общины, безответственного уничтожения окружающей среды. Наконец, регулирование денежных систем защищает буржуазию от бурных колебаний относительной цены затрат на производство и получающейся на выходе продукции.

Как же соотносится английский вариант с российской реакцией на овеществление труда, земли и денег? Подобно тому, как Закон о бедных (1834 г.) упразднил Спинхемленд – последний барьер на пути к саморегулирующемуся рынку, так и шоковая терапия, начатая 2 января 1992 г., была нацелена на скорейшее уничтожение советской плановой экономики. За либерализацией цен последовала сначала ваучерная приватизация, а затем стабилизация. В принципе, труд, собственность и деньги – все было овеществлено в течение трех лет. Я говорю «в принципе» намеренно, поскольку как в Англии, так и в России в качестве защиты от овеществления сформировалось новое общество, которое вслед за Мануэлем Кастельсом мы можем называть *сетевым*. Вместо того чтобы закрываться, предприятия выходили из сферы денежных операций (в случае, если их банковские счета были заморожены) и входили в царство бартера. [...]

---

таким образом, что она становится обездвиженной вследствие чрезмерного усложнения частей» (с. 63). Сельскохозяйственная инволюция – это результат усиленного навязывания капиталоемкой культуры, предназначенной на экспорт (сахарный тростник), взамен местной традиционной трудоемкой культуры, выполняющей функцию обеспечения существования (рис-падди). Такая инволюция имеет три особенности: интенсификацию производства, усложнение существовавших прежде форм производства и уравнительное распределение задач. Автор применяет данное понятие к российской действительности, освободив его от статики. См. Vugawoy 1996a, 1996b, 1997.

<sup>184</sup> Разумеется, любая динамичная экономика неизбежно подразумевает разрушение отжившего, однако она подразумевает и появление новых форм производства – Шумпетер назвал это волнами созидательного разрушения. Российские реформаторы запрограммировали безудержное разрушение всего связанного с коммунизмом, выдвигая этот тезис как необходимую предпосылку для того, чтобы рынок сам заработал волшебным образом. Они не позаботились об институциональных условиях взращивания капиталистического производства, а ведь рынок не может функционировать в институциональном вакууме.

Бартерная экономика – это способ защиты российской промышленности от капризов отечественной валюты, ненадежно связанной с международными курсами обмена. А что же с овеществлением рабочей силы? Подобно тому как предприятия отказались свернуть убыточное функционирование, предпочитая работу в долг и бартерную экономику, так и рабочие отказались оставить свои места, невзирая на то, что часто зарплаты или нет, или ее задерживают, или выплачивают натурой. Возможностей альтернативной занятости мало, в силу этого рабочее место выполняет несколько функций. Это место, где циркулирует информация о рынке труда, где распределяется побочная работа; место, где в обмен на невыплаченную зарплату можно получить желаемые продукты; место, где орудия труда (машины и т.д.) можно использовать для производства собственной продукции; место, где в любом случае можно чем-нибудь поживиться (сырьем и т.п.). Занятость продолжает являться основанием для общественной поддержки, особенно пенсионных выплат. Одним словом, рабочее место становится в меньшей степени местом работы и в большей – местом обмена и потребления.

Таким образом, судьба наемных работников в значительной степени определяется их близостью к линии протекания денежных операций. Продавцы устроились лучше, чем операторы машин, а те, в свою очередь, лучше, чем учителя. И всё же учителя начали торговаться с властями, и их забастовки стали эффективными. Однако стратегия «голоса» встречается значительно реже стратегии «отступления», при анализе которой единицей выступает домохозяйство, распределяющее труд так, чтобы максимально увеличить доход от нескольких рабочих мест и организовать минимальное производство основных продуктов питания (прежде всего картофеля, а также других овощей). Примерно половина российских семей имеет дачи, где помимо выращивания овощей и фруктов можно держать скот. Одним словом, самозащита от овеществления рабочей силы порождает интенсификацию домашней экономики, увеличивая источники доходов и число продуктов, получаемых путем ведения натурального хозяйства; это приводит к удлинению рабочего дня, особенно его домашней части.

Не меньшее сопротивление, чем овеществление денег и труда, встретило и овеществление земли. Государственная Дума – российский законодательный орган – ухитрилась дать отпор рыночным инициативам исполнительной власти и настоятельным рекомендациям Мирового банка. При приватизации колхозов земля предоставлялась только их членам. Некоторые из них стали независимыми фермерами, но удача им не улыбнулась. Большинство сдали землю назад в аренду и остаются наемными работниками. Хотя немногим колхозам и совхозам и удалось остаться на плаву, большая их часть перестала быть производительными центрами, не устояв перед давлением со всех сторон: возросли затраты на вложения, уменьшилась покупательная способность потребителей, появились дешевые импортные продукты, начался массовый



исход рабочей силы. Результатом стало значительное падение объемов производства зерновой продукции и увеличение объемов частного производства, особенно овощей, фруктов и домашней птицы. И вновь мы наблюдаем инволюцию, направленную на поддержание прожиточного минимума и мелкотоварного производства [Kitching].

Самозащиту общества от овеществления труда, земли и денег не стоит романтизировать. Она осуществляется ценой огромных затрат. Если сталинизм выполнил свою историческую миссию и вывел страну в современный индустриализированный мир (хотя с небывалой жестокостью), то сейчас мы наблюдаем не просто деиндустриализацию, а крутой исторический поворот к доиндустриальной стадии, навязываемой кровососущим обменом. Быть может, когда сова Минервы станет давать свои оценки, описанный процесс окажется менее деструктивным, чем первоначальное накопление капитала. Однако какой бы мерой мы ни меряли (в человеческих ли жизнях, в объемах ли капиталовложений и выработки), ясно одно: будущее принесено в жертву рыночному утопизму. Таковы последствия экономической инволюции для человека.

### **Авторитарный патернализм: Спинхемленд против коммунизма**

Почему же получается, что в одном случае рынок вызвал «трансформацию», а в другом – «инволюцию»? Почему в одной стране рынок способствовал появлению энергичного, процветающего общества, а в другой – привел к тому, что общество отступило, спрятавшись в раковину, подобно улитке? Мы воспользуемся общей логикой рассуждений Поланьи и последовательно рассмотрим роль прошлого, идеологии, государства и глобального устройства, прежде чем делать окончательные выводы относительно будущего.

Первое, что приходит на ум при разгадывании головоломки о различных путях перехода к рынку Англии и России, – это то, что коммунизм разрушил российское общество. Когда авторитаризм как прикрытие исчез, оказалось, что нет ничего, что можно было бы выставить на пути захватнического рынка. Тюрьма настолько смяла и деморализовала заключенного, что, оказавшись, наконец, на свободе, он утратил энтузиазм и занял оборонительную позицию, по привычке воспроизводя сценарий прежней жизни.

Поланьи, однако, делает это утверждение труднодоказуемым по той простой причине, что он перечисляет аналогичных авторитарных предшественников рыночного общества в Англии. Почти треть «Великой трансформации» Поланьи посвящает рассуждениям о том, что происхождение рыночного утопизма и социальной защиты кроется в подобной коммунистическому «реакционному патернализму» социальной помощи Спинхемленда, учрежденной в 1795 г. и упраздненной только Законом о бедных 1834 г. Поланьи не жалеет языковых средств, клеймя Спинхемленд как

нечто омерзительное, как источник деморализации народа, как преступление против человечества, калечащее класс трудящихся и ведущее к худшей форме зависимого пауперизма. «Право на жизнь» он превращает в «неизлечимую болезнь» (с. 101). Поток нареканий, столь часто приберегаемый для коммунизма, Поланьи направляет против Спинхемленда, в то время как при анализе коммунизма он загадочным образом избегает ядовитых характеристик.

Что же представляла собой Спинхемлендская система и каким образом она породила слепой утопизм саморегулирующегося рынка и последующую реакцию общества? Если бы не ее введение, то отмена в 1795 г. елизаветинского Акта о поселении (1662 г.), привязывавшего бедных и неимущих к их приходу, привела бы к созданию национального рынка труда. Спинхемленд – это система облегчения жизни бедным путем выплаты им зарплаты, поднятой до минимально необходимого уровня, основанного на цене на хлеб. При такой гарантированной зарплате работодатели были всячески заинтересованы в том, чтобы платить рабочим совершенный минимум и отправлять их за остальным в приход. Эта система деморализовывала рабочих, ибо у них не было никакого стимула вкладывать свой труд, свою силу, дарованную им жизнью, ведь их доход от этого не зависел. По мере того как приходские ресурсы иссякали, «вспомогательная зарплата» и минимальный уровень жизни, который она позволяла поддерживать, падали все ниже. Вместо того чтобы избавиться от бедности, зависимости, пауперизма и нежелания работать, Спинхемленд лишь укоренил эти явления. Если в основе его и лежало намерение защитить рабочих от превратностей рынка труда, то на поверку оказалось, что он задавил в рабочем классе всякое стремление к независимости; положение усугубили и законы против союзов. Спинхемленд погубил рабочий класс.

Хотя сам Поланьи и не проводит такой параллели, то же самое говорилось о коммунизме. Советский строй гарантировал рабочим средства к существованию независимо от их вклада и тем самым поощрял лень и ожидание даровых благ. Патернализм вел к зависимости от государства, доводя каждого до уровня беднейшего. Он создавал ревнивый, связывающий руки эгалитаризм, душивший всякую инициативу. Профсоюзы и партия в союзе с управленцами заменили демократическое участие диктатурой. Как и Спинхемленд, коммунизм претендовал на то, что он представляет интересы рабочего класса; на самом же деле он привел его к гибели.

Если параллели между Спинхемлендом и советским тоталитаризмом провести еще глубже, то вывод Поланьи просто поражает: «Отмена системы Спинхемленда была настоящим рождением современного рабочего класса, чей непосредственный корыстный интерес предопределил ему стать защитником общества от неизбежных опасностей машинной цивилизации» (с. 101). Как может деморализованный, вялый, задавленный рабочий класс вдруг воспрянуть

к жизни и броситься останавливать бешеный напор рынка? И почему это произошло в Англии в середине XIX века, но не в России в конце XX-го?

[...] Вслед за Конрадом и Селеньи, принявшими концепцию Поланьи о перераспределительном строе, я повторяю, что при государственном социализме есть два класса: один организует коллективное присвоение и перераспределение товаров и услуг (это плановики, или телеологические перераспределители), а другой производит все эти товары и услуги (это непосредственные производители, или просто рабочий класс). Откровенное присвоение прибавочного продукта требует идеологического обоснования от всезнающих умельцев-теоретиков и партийных идеологов, которым «известны» коллективные потребности населения.

У этого строя было две предпосылки для складывания рабочего класса. Во-первых, плановая экономика превратилась в экономику дефицита [Kornai], а та, в свою очередь, сделала рабочее место центром стихийной и более или менее автономной коллективной активности. Социализм вообще мог работать только на базе стихийной инициативы рабочего класса. Во-вторых, идеология справедливости, эгалитаризма и эффективности, развернутая в качестве обоснования социализма, устанавливала принудительное распределение ролей в цеху, что вызывало постоянную критику реально существующего социализма как не соответствующего им же провозглашаемым идеалам. Иными словами, для формирования рабочего класса государственный социализм предоставлял идеологию, и социальные ресурсы. Этот режим был вынужден, с одной стороны, прибегать к использованию силы, а с другой – поощрять индивидуалистические рыночноподобные инициативы, дабы удержать в узде им же созданное чудовище.

Таким образом, в конечном итоге параллели между Спинхемлендом и государственным социализмом оказываются ложными. Спинхемленд был последним препятствием на пути захватнического рыночного общества, а государственный социализм был самодостаточной перераспределительной системой. Если Поланьи прав, то Спинхемленд рассеивал энергию рабочего класса, в то время как государственный социализм направлял эту энергию в новые стратегии выживания, а иногда, ненамеренно, – и в коллективные вспышки против самого строя. Однако в таком случае становится непонятным, отчего гибкий рабочий класс не сумел приспособиться к постсоциализму. В попытке осветить эту проблему мы обращаемся к следующему моменту в рассуждениях Поланьи – идеологии.

### **Рыночный утопизм: идеология гегемонии против абстрактной доктрины**

И Спинхемленд, и коммунизм можно рассматривать как бастионы на пути рынка, породившие рыночный утопизм. Согласно Поланьи, слепой утопизм политических экономистов XIX века был вызван их враждебным отношением к Спинхемленду как помехе развитию национального рынка труда.

Таким же образом, хотя, быть может, и на более глубинном уровне, неолиберализм и связанный с ним рыночный фундаментализм сложились как реакция на прошлое, на предполагаемые ненужные траты, неэффективность и ограничения административной экономики. Как политические экономисты XIX века, так и их эпигонствующие последователи, неолибералы, требовали провести жирную черту между прошлым и настоящим. Либералы первой половины XIX века и второй половины XX шли по одному пути: сначала реакция, затем восхождение к власти при принижении прошлого и системы принуждения. И те, и другие уповали на принцип нирваны, утверждая, что административная экономика была таким страшным бедствием, что ее замена свободами рыночного общества может оказаться только историческим триумфом, предвещающим беспрецедентный рост. Но почему же все это оказалось успешным в первом случае, но не во втором?

Российское общество не воспарило к возвышенным идеалам, застряв в собственных колеях. Прошлое грузом навалилось на настоящее. Идеология не одержала верх над материальными интересами. Точнее, шоковая терапия, либерализация цен, ликвидация государственной собственности, плавающие курсы обмена валют явились частью реакционного рыночного утопизма, реакцией на ограничения и несоразмерности коммунизма. При этом неолиберализм стал тонким прикрытием, используемым циничным политическим классом, прежде управлявшим плановой экономикой. Можно сказать, что этот класс просто сменил идеологические одежды. А рабочий класс в это время дошел до отвращения к рыночному утопизму по причине скептицизма к любым идеологиям, провозглашающим общие интересы.

В России есть новый класс, но это не буржуазия, занятая самораспространяющимся производством, а паразитический класс, устроившийся в сетях обменных сделок. Новые русские – это и мафия, регулирующая экономические сделки; и банкиры и финансисты, спекулирующие на правительственных кредитах и облигациях; и торговцы, регулирующие импорт и экспорт; и олигархи, контролирующие присвоение и распределение сырья; и высокопоставленные лица, владеющие средствами массовой информации и контролирующие их. Новые русские не производят новых ресурсов, они не увеличивают стоимость, они живут за счет стремительно сокращающихся и беднеющих производительных классов<sup>185</sup>.

Если большевизм первоначально был творческой переработкой западного марксизма, выполненной замечательными учеными, все пронизывающей идеологией, направлявшей каждую сферу жизни, то российский неолиберализм – это абстрактная доктрина, лишенная оригинальности, импортированная с Запада вместе со своими негибкими создателями, не знакомыми с советскими условиями. Было несколько попыток приспособить эту доктрину к местным

---

<sup>185</sup> Приходит на ум описание Фаноном африканской «национальной буржуазии»: это придаток международного капитала – паразитический, занимающийся подражательством и посредничеством.

условиям. Российские ученые, ослабленные жестким режимом, не особенно старались продумать продолжение своих либеральных идей. Режим распался сверху потому, что он исчерпал собственную идеологию, а не потому, что эта идеология была вытеснена другой. И он ухватился за неолиберализм, уже сложившийся на Западе. Выходит, у него никогда не было шанса укрепиться на российской почве. Новый класс олигархов заменил риторику марксизма-ленинизма мощным потоком западной потребительской культуры, уводящей человека в мир ничтожного и незначимого, и предоставил обществу бороться самому за себя.

Вернемся к вопросу, поставленному в конце предыдущего раздела: почему советская основа для самоорганизации рабочего класса не переросла в активное, энергичное гражданское общество? Ответов здесь можно дать два: с одной стороны, больше нет никакой идеологии, с помощью которой можно было бы дать отпор или вокруг которой объединить коллективные силы, есть только влекущий, поверхностный образ потребительского капитализма. Неолиберализм поддерживает узкие интересы класса торговцев, занимающегося подражательством, посредничеством, мародерством. Его пропаганда и реклама не могут претендовать на идеологию гегемонии, которая могла бы рассчитывать на поддержку других классов. С другой стороны, основа социетальной самоорганизации на рабочем месте и трудовой коллектив были в значительной мере разрушены, хотя население и держится за обломки этого последнего оплота социальной самозащиты [Ashwin, Clark et al.].

Итак, идеология гегемонии оказалась эффективной в Англии XIX века, поскольку ведущий класс (буржуазия) непосредственно зависел от пролетариата и предоставлял ему мощные рычаги давления в борьбе за условия труда, соцобеспечение, организацию профсоюзов. В России торговцы-посредники остаются вдалеке от производства, они не связаны непосредственно с производительными возможностями рабочего класса. Их обыденная жизнь не требует стихийной кооперации с непосредственными производителями, и в силу этого рабочий класс теряет рычаги давления. Господствующий класс современной России не нуждается в компромиссах с остатками советского рабочего класса.

Но если торговый класс не оглядывается на общество, то как насчет государства? Имеет ли оно интересы и возможности, независимые от господствующего класса?

### **Социальная защита: законодательство против самообороны**

Мы уже показали, что российское общество избрало путь оборонительной позиционной войны. Это общество, которое постепенно все больше замыкается в себе и отдаляется от государства, скорее стремясь держать последнее на расстоянии, чем сделать его объектом своей политической борьбы. Подобно черепахе, при необходимости прячущейся в панцирь, это

гибкое общество, способное «сгруппироваться» и затем использовать собственные ресурсы. С этой точки зрения, *особенным в случае Англии* является то, что общество защищалось от рынка *действиями государства*.

Для Поланьи, однако, такое согласие общества и государства было не удивительным совпадением, а общим принципом истории. То есть для Поланьи правом на существование, основанием государства является защита общего интереса и, в частности, взаимное прилаживание принципов экономического либерализма и социальной защиты. Так, он рассматривает развитие административного аппарата государства в XIX веке. Задолго до Фуко Поланьи восхищался бентамовскими проектами дешевого и эффективного правительства, которое стало бы собирать «статистику и информацию, поощрять развитие науки и эксперимента, а также снабжать бесчисленными орудиями для их конечной реализации в сфере правления» (с. 139). И Поланьи подводит итог: путь к свободному рынку был открыт и поддерживался в таком со стоянии посредством огромного увеличения объема вмешательства – постоянного, централизованного и контролируемого (с. 140). Государство, поддерживая внешние условия существования рынка, одновременно защищало от него общество. Трудовое законодательство и социальные законы были нацелены на защиту рабочей силы. Земельные законы и аграрные тарифы создавались для защиты природных ресурсов и окружающей среды. Центральный банк обязан был защищать предприятия от капризов денежных рынков (с. 132). Одним словом, государство выполняет – и для Поланьи это, видимо, необходимость – двойственное движение: и к рынку, и к социальной защите. [...]

Поланьи исходит из того, что общество будет производить классы, которые станут доводить общие интересы до государства, а государство, в свою очередь, будет проводить свою политику, вмешиваясь в дела общества и экономики в соответствии с общими интересами. Но что же происходит, если общество не порождает таких дальновидных классов – классов, способных и стремящихся представлять свой собственный интерес как общий? Что происходит, если государство оказывается во власти близоруких классов, беззастенчиво преследующих собственные узкие экономические интересы?

Если государство не представляет общего интереса, то может ли общество выстоять перед рынком? Вероятно, Поланьи ответил бы, что общество просто исчезнет. И все же колониальный и постколониальный мир изобилует такими случаями. Особенно типичным примером является современная Россия. Государство кажется здесь неспособным защитить общество от захватнического рынка. Исполнительная власть государства стала не органом социальной защиты, а орудием рыночного фундаментализма, орудием малочисленного класса олигархов, владеющих самыми прибыльными отраслями (газовой и нефтяной) и контролирующими их, а также основные банки и каналы средств массовой информации. Будучи совершенно далеким от того,

чтобы защищать труд, государство невозмутимо наблюдает, как исчезают рабочие места, а реальная заработная плата скапливается мертвым грузом в ожидании экономического подъема, который никогда не настанет. Оно не может обеспечить ничтожную зарплату даже тем, кто еще имеет работу, и не может выплатить мизерные пенсии тем, кто работал всю жизнь. Оно даже не попыталось стимулировать развитие собственного сельского хозяйства, широко распахнув вместо этого ворота потоку дешевой иностранной продукции, убивая тем самым колхозы и пищевую промышленность. В то же время оно выступило в качестве эффективного проводника международных финансов, заставив экономику плясать под дудку опустошительных колебаний курсов обмена, финансовых спекуляций и неудержимой инфляции. Попытки оклеветанной со всех сторон Думы приостановить непрекращающееся бешеное наступление рынка только лишь отчасти смягчили удар, нанесенный президентскими декретами. Если когда и существовало государство, являющееся орудием в руках финансовой промышленной олигархии, то это, все всякого сомнения, российское государство 1990-х!

Поланьи рассматривал конкретную историю: историю Англии XIX века и, шире, историю Европы, в которой общество породило классы-гегемоны. Он охарактеризовал отношения между государством и обществом как согласие и взаимный учет интересов. Следовательно, он не проводил различия между социальной защитой, осуществляемой законодательными мерами и административными декретами, с одной стороны, и социальной защитой, осуществляемой путем автономной самообороны общества через семью, профсоюзы, кооперативы и так далее, – с другой. *Однако, как мы показали, именно это различие между государством и обществом, между законодательной защитой и самозащитой и является секретом особой реакции России на рынок.* Обратимся к запискам Грамши: «Если на Западе между государством и гражданским обществом было равновесие, то на Востоке гражданское общество находилось в зачаточном аморфном состоянии». Эти слова кажутся столь же истинными в конце XX столетия, сколь и в конце XIX-го. Разница лишь в том, что сегодня отступление гражданского общества под напором рынка происходит в совершенно ином глобальном контексте, что определяет совершенно иные возможности.

### **Глобальное устройство: международное против транснационального**

В одном отношении представления Поланьи о будущем были в значительной мере ошибочны: он не предвидел возрождения либеральной веры. Поскольку саморегулирующийся рынок был утопическим экспериментом, невозможность которого была доказана стихийным сопротивлением, возникшим в каждой точке общества (так утверждал Поланьи), то он наверняка должен был исчезнуть. Поланьи пишет: «Потом о нашей эпохе скажут, что она видела закат саморегулирующегося рынка» (с.

142). 1920-е видели расцвет экономического либерализма, 1930-е стали десятилетием сомнений, а 1940-е показали недостатки либерализма столь явно, что эту разрушительную веру можно было, наконец, похоронить. Как мог Поланьи, с его-то отвращением ко всякому детерминизму, сделать столь неосторожное предсказание! Или это просто тот случай, когда желаемое было выдано за действительное? Если великие люди совершают великие ошибки, то стоит задуматься, отчего Поланьи мог так глубоко заблуждаться; отчего либеральная вера, порожденная Спинхемлендом, возродилась вновь с концом коммунизма?

Ценность идеологий зависит или от их новизны, или от новых ситуаций, на которые они являются ответом. Идеология саморегулирующегося рынка не нова, и, значит, ее сила должна скрываться в новых особенностях мира, в котором мы живем. Точка зрения Поланьи на глобальное устройство была ограничена нациями, исторические пути которых он изучал. Национальное государство было почвой, на которой проверялись новые взгляды, новые возможности будущего. Для современного Поланьи глобального устройства были характерны либеральное государство и саморегулирующийся рынок на национальном уровне, а также равновесие сил между нациями и существование золотого стандарта – на международном.

Сегодня, однако, мы наблюдаем рождение нового глобализма, предполагающего транснациональные потоки капитала, финансов, технологий, оружия, людей, идей – всего, что может быть овеществлено; эти потоки регулируются наднациональными институтами и подразумевают существование постнационального сознания. [...] Если для XIX века, описанного Поланьи, было характерно овеществление земли, труда и денег, то нынешнее нарождающееся транснациональное устройство предполагает глобальное овеществление денег, локальное овеществление земли, а труд, попавший в ловушку между этими двумя отдаляющимися друг от друга мирами, становится все более интенсивно овеществленным в первом и все более деовеществленным во втором.

В этом отношении Россия – возможно, вследствие своего столь позднего вступления в систему глобального капитализма – становится пугающим примером того, что ожидает большую часть остального мира. Россия сейчас раскалывается на две половины. С одной стороны, мы имеем инволюцию, общество, замыкающееся в себе в попытке спастись от государства. С другой стороны, картина более напоминает Запад: здесь ведутся переговоры между российским правительством и МВФ; здесь очевидны потери западных инвесторов, покупавших правительственные облигации; здесь налицо опасность, угрожающая международному финансовому устройству вследствие неуплаты Россией долговых обязательств; здесь мы наблюдаем спектакль, разыгрываемый между умирающим президентом и разрушительным законодательством; здесь экономика захвачена бандой олигархов; здесь



миллиарды долларов утекают из отечественной экономики в западные банки. На этой картине глобальные сети власти связывают Москву с международной системой. Российский региональный капитал эксплуатирует все имеющиеся у него ресурсы, чтобы угнаться за таким уровнем жизни, однако при этом огромное большинство остается за бортом, ему остается надеяться только на себя и на свою землю. Россия разрывается между двумя расходящимися галактиками – социетальной инволюцией и международным блеском, связанными между собой нитями гибких курсов валют. Скорость, с какой одна галактика движется во времени вперед, определяет скорость, с какой вторая уходит в прошлую эру.

Сравнивая Англию XIX века и Россию конца XX-го, нам, однако, следует быть осторожными, дабы не спутать *системные различия* глобализации с *позиционными различиями* в рамках глобализации. Английская буржуазия могла сохранять свое положение гегемона в родном отечестве, ибо совершала имперские вылазки за границу, приносящие ей неслыханные богатства с периферии. Она уверенно шествовала по миру, грабя все, что попадалось на пути. Российский же торговый класс занят противоположным процессом. У него нет цели играть роль гегемона по отношению к собственному населению; вместо этого он активно питает западные экономики сырьем, а собственное население – импортными потребительскими товарами и товарами для процесса производства, что в итоге разрушает отечественную промышленность и сельское хозяйство. Он действует на платформе, стремительно уносящейся на периферию мировой экономики. Новые русские превращаются в подобие постколониальной «национальной буржуазии», описанной Фаноном.

Действительно, между постколониализмом и постсоциализмом можно найти немало схожего. Поланьи сам снова и снова возвращается к значению колониализма, чтобы показать культурные и социальные беды, которые приносит зарождающийся рынок. И здесь, как и в описании рынка в советской пропаганде, можно легко преувеличить степень разрушения общества. Не отрицая того, что он вызывал громадные диспропорциональные изменения, колониализм тем не менее пробил себе дорогу через предшествовавшие ему локальные структуры и вылепил последние согласно своим интересам. Сколь бы серьезным ни было разрушение местного общества, основной экономической функцией колониализма было проложить путь рынку. Сегодня, однако, постколониальные общества сталкиваются с противоположной проблемой – проблемой ухода рынка с периферии. Колониализм внедрил рынок настолько эффективно, что волнует его сейчас не то, как защититься от напора рынка, а то, как любой ценой привлечь капиталовложения.

В России путь рынка от стремления утвердиться до стремления поскорее отступить оказался втиснутым менее чем в десятилетие. Мировой капитализм сначала соблазнил российское общество, а затем оттолкнул его. Волна рынка ушла столь же уверенно, сколь и пришла – стоило лишь сломить устои

административной экономики. Шоковая терапия была рыночным нашествием, невиданным по своей стремительности. Иностраный капитал, иностранные потребительские товары наводнили только что реформированную экономику, пробудив аппетит к рыночному капитализму. Но когда аппетит уже проснулся, рынок стал скудным. Инволюция присуща обоим периодам. Во время первого она была результатом упадка производительной экономики перед лицом распространившейся системы обмена. Торговый класс преследовал свои коммерческие интересы, мобилизуя государство согласно доктрине неолиберализма. Это привело к отступлению общества, которое оказалось предоставленным самому себе. Во время второго периода инволюция явилась результатом отступления рынка. Государство, некогда бывшее пособником рыночного нашествия, контролируется теперь наднациональными институтами: оно стало звеном в цепи транснациональных потоков финансов, технологий, информации и труда; его осаждают постнациональные потребительские культуры. Как железо притягивается к магниту, так и российское государство затягивается в глобальные рынки и сопутствующую им политику, предоставляя обществу бороться за себя самому.

### **Отставка рынка: этатизм против феодализма**

Окидывая взглядом историю целого века, Поланьи рассматривает взлет и падение рыночного общества – от упразднения системы Спинхемленда и принятия Реформы о бедных 1834 г. до различных попыток подчинить рынок государству в 1930-х (особенно это касается фашизма, коммунизма и «нового курса» Рузвельта). Любопытно, что Англия не соскальзывает ни на один из этих путей, принимая лишь наименее яркую форму «нового курса» (хотя если бы Поланьи писал несколькими годами позже, быть может, он был бы более внимателен к усилению позиции государства всеобщего благосостояния). Поланьи больше интересуется политическая судьба рынка в полупериферийных странах, чем его англо-американская основа.

Поланьи проводит разграничение между частными реакциями разных стран и скрытыми процессами, сделавшими кризис всеобщим. Такой характер кризиса был вызван нарождающимся сопротивлением овеществлению труда, земли и денег. Так, либеральная демократия, движимая набирающим силу рабочим классом, становилась все более серьезным вызовом саморегулированию экономики. Защита земли и находящихся на ней общин укрепила реакционные силы фашизма. Политика протекционизма против колебаний международного курса валют привела к исчезновению золотого стандарта, что и ускорило наступление экономического кризиса 1930-х. Конкретные реакции наций зависели от их места в мировой экономике. Наиболее отсталые европейские страны – прежде всего Германия, Австрия и Италия – не устояли перед фашистским решением проблемы, в то время как

Англия и Соединенные Штаты, занимавшие более прочное место в мировой экономике, смогли ввести государственное регулирование, не расставаясь с либеральной демократией.

И вновь Поланьи подчеркивает новизну выбранных моделей, силу идеологии и моральные аспекты, а не то историческое наследие, из которого эти модели вышли. Особый интерес представляет его мнение о Советском Союзе. По мнению Поланьи, в России было две революции. Первая, Великая Октябрьская, погребла под собой прошлое, но еще не привела к социализму. «Большевики, хоть и были сами истыми социалистами, упорно отказывались «построить социализм в России» (с. 247). Социалистическая революция должна была прежде произойти на индустриализованном Западе. Тезис «социализм в отдельно взятой стране» сначала выглядел противоречивым определением. После 1924 г. большевики были столь же рьяными сторонниками свободной торговли и интеграции в мировую экономику. И только после неудавшихся рыночных реформ 1929 г. произошла вторая революция, она ввела страну в совершенно новое и неизведанное русло коллективизации и плановой экономики.

«Социалистическая экономика, установившаяся в России, была совершенно новым предприятием. Хотя условия, при которых это событие произошло, и делали такую экономику совершенно неприемлемой для западных стран, само существование Советской России вызывающе демонстрировало ее силу. Действительно, она перешла к социализму, не имея ни промышленности, ни грамотного населения, ни демократических традиций (согласно же западным идеям, эти три момента являются неперемными условиями социализма). Такие отличия России делали использованные ею методы и решения неприменимыми более нигде, что, однако, не помешало социализму стать силой мирового значения» (с. 234).

И опять мы замечаем особое внимание, которое Поланьи уделяет новым предприятиям, образам альтернативного будущего, реакциям, но не прошлому. Признавая диктаторский характер советского режима, он не соглашается с распространенным мнением, что Сталин (сталинизм) – это просто дальнейшее развитие ленинского наследия, которое, в свою очередь, и само было неизбежным гнилым плодом Маркса (марксизма). Как и социализм, фашизм был реакцией на «рыночное общество, которое отказывалось функционировать» (с. 239). Существенное различие между ними, по мнению Поланьи, в том, что фашизм стремился задавить демократию и конституциональные свободы, в то время как социализм штурмовал баррикады деспотизма. Фашистское движение было не причиной, а следствием сложившейся фашистской ситуации, корни которой – в плохо функционировавшем рынке. Поланьи безжалостно винил идеологию

рыночного утопизма, которая привела к фашизму. Именно ее негибкие воззрения подготовили почву для крайних реакций на рынок.

Какое отношение имеют эти рассуждения к будущему России? Может ли неудача на рыночном поприще вновь привести к авторитарному этатизму, к деспотическому строю, как это произошло в 1930-е гг.? Ситуация повторяется, и может ли за десятью годами захоронения прошлого вновь последовать революция сверху, которая подчинит рынок и общество государству? Кажется, имеются все составляющие авторитарного этатизма по Поланьи: и рыночный фундаментализм, стремящийся разрушить все относящееся к прошлому, и экономический кризис небывалого размаха, коренящийся в неудаче глобальной экономики. Отсутствие класса землевладельцев с его националистическими идеологическими воззрениями заставляет предположить, что фашизм в качестве возможного будущего маловероятен, а вот другие формы авторитаризма возможны. Решающее значение – по крайней мере в теории Поланьи и других распространенных теориях, описывающих такие мобилизационные режимы, – имеет дезинтеграция общества. Однако российское общество не столько сломалось, сколько замкнулось в себе, скрывшись в раковине локализма. Оно отгородилось от сил, могущих уничтожить его, и защитило себя от непостоянства денежной экономики и рынка труда. Оно отгородилось от политических движений, политических партий, политических идеологий. Это совсем не активное общество, десять лет постоянного падения лишили его способности двигаться, и оно прячет свою голову глубже и глубже в зыбучие пески провинциализма. На федеральные посты могут избираться фашисты, коммунисты или либералы, но лишь с огромным трудом удастся им поднять коллективную волю народа на любые политические или экономические проекты. Государство утратило связь с обществом, которое все более и более замыкается в примитивном мире борьбы за выживание и мелкотоварного производства. Российское общество 1990-х находится в состоянии инволюции, а не оправляется, как в 1920-е, от потрясений революции и гражданской войны.

Следовательно, можно предположить, что Россия отнюдь не является почвой для произрастания авторитарного режима. Такие режимы имеют больше шансов укорениться в Венгрии, Польше и даже Чешской республике, не говоря уже о бывшей Югославии, где государство и общество более тесно связаны между собой, и, следовательно, неудача на рыночном поприще может привести к власти правых. Если сценарии Поланьи описывают *подчинение рынка и общества государству*, то особенностью современной России становится *вторичное поглощение рынка обществом*, при этом государство оказалось привязанным к глобальной орбите и все более удаляется от процессов локализации. Однако такой поворот к социетальному регулированию рынка – это не описываемый Поланьи демократический социализм, некий самоуправляемый Нью-Ланарк в духе Роберта Оуэна. Им правит старая

партийная номенклатура, которая спелась с вездесущей мафией и поныне контролирует местные правительства. Это не демократический социализм или социальная демократия, это не коммунизм или фашизм, это шаг к новому неофеодализму локальных вотчин раздробленной власти.

Образ феодализма применительно к постсоциализму впервые был использован Хамфри и Вердери, однако теперь их метафора имеет еще большую силу, по крайней мере применительно к России. Развитие региональной автономии имеет свои особые экономические основания. Развитие бартерных отношений и хождение местной валюты служит основой политической автономии и в то же время способствует ограждению экономики от внутренних и международных колебаний. Еще большее значение имеет тот факт, что население, с одной стороны, начинает само добывать средства к существованию и занимается мелкотоварным производством, с другой же стороны – остается в секторе официальной занятости. Участие в официальной экономике дает определенные социальные гарантии, такие, как пенсии, ограниченный объем наличных денег, страхование на случай болезни. Здесь рабочие активно поддерживают государство: можно сказать, это форма некоей ренты, в обмен на которую они получают минимальную защиту. Вне официальной занятости они вынуждены ухитряться сводить концы с концами; «выкручиваться» помогают так называемая работа на стороне, второе рабочее место, дача, мелкая торговля на местном рынке. Торговля на дальние расстояния обеспечивает предметами роскоши из чужих миров, однако она не влияет на динамику местной бартерной экономики, которая регулируется теневым государством защищающего рэкета.

В то время как для Поланьи главным инструментом политического регулирования было государство, в сегодняшних условиях оно все более вытесняется глобальными и локальными механизмами. Это открывает путь новым политическим реакциям на саморегулирующийся рынок. Если для Поланьи авторитарное государство (фашизм, коммунизм) и демократический социализм были альтернативными способами подчинить себе рынок, то сегодня общества становятся все более внутренне разделенными между хилыми демократическими государствами, тянущимися к глобальным связям, глобальной законности и региональным неофеодалным обществом, свернувшимся в клубок. В этом смысле Россия может – еще более трагично и при этом более однозначно, чем в двадцатом веке – стать для XXI века погруженным во мрак Иным.

## Литература

Ashwin S. Redefining the Collective: Russian Mineworkers in Transition // Uncertain Transition. Edited by Michael Burawoy and Katherine Verdery. Lanham, Maryland: Rowman and Littlefield, 1999.

Burawoy M. The State and Economic Involution: Russia through a Chinese Lens // *World Development*. Vol. 24. 1996. P. 1105-1117.

Burawoy M. *Industrial Involution: the Russian Road to Capitalism // A La Recherche des Certitudes Perdues*. Edited by in Burgit Müller. Berlin: Centre Marc Bloch, 1996.

Burawoy M. The Soviet Descent into Capitalism // *American Journal of Sociology*. Vol. 102. 1997. P. 1430-1444.

Castells M., Kiselyova E. *Russia and the Network Society: An Analytical Exploration*. Paper Prepared for the Conference on «Russia at the end of the 20th. Century», School of Humanities, Stanford University, 5-7 November, 1998.

Fanon F. *The Wretched of the Earth*. New: Grove Weidenfeld, 1991 (1963).

Geertz C. *Agrarian Involution*. Berkeley: University of California Press, 1963.

Glasman M. *The Great Deformation: Polanyi, Poland and the Terrors of Planned Spontaneity // The New Great Transformation*. Edited by Christopher Bryant and Edmund Mokrzycki. London: Routledge, 1994.

Gramsci A. *Selections from the Prison Notebooks*. Edited and translated by Quintin Hoare and Geoffrey Nowell Smith. New York: International Publishers, 1971.

Kagarlitsky B. *The Disintegration of the Monolith*. London, Verso, 1992. Ch. 6.

Kitching G. The Development of Agrarian Capitalism in Russia 1991-97: Some Observations from Fieldwork // *The Journal of Peasant Studies*. Vol. 25. № 3. April, 1998. P. 1-30.

Kornai J. *The Economics of Shortage*. (Two volumes). Amsterdam: North Holland Publishing Company. 1980.

Murrell P. Can neoclassical economics underpin the reform of centrally planned economies // *Journal of economic Perspectives*. Vol. 5. № 4. 1991. P. 59-78.

Polanyi K. *The Great Transformation: the political and economic origins of our time*. Boston: Beacon Press, 1957 [1944].

Stark D., Bruszt L. *Postsocialist Pathways: Transforming Politics and Property in East Central Europe*. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.

Woodruff D. *Money Unmade: Barter and the Fate of Russian Capitalism*. Ithaca, Cornell University Press, 1999.

## Нерыночные обмены между российскими домохозяйствами (С.Ю. Барсукова)<sup>186</sup>

В России исторически крепки связи между родственниками, соседями, друзьями, коллегами и пр. Домохозяйства, регулярно помогающие друг другу продуктами, трудом, деньгами и советами, образуют сети, которые являются мощным ресурсом выживания россиян в нынешних условиях. В данной работе делается попытка проанализировать отношения реципрокности, складывающиеся в рамках таких сетей, выявить принципы и закономерности сетевой взаимопомощи.

В данном материале сетевой обмен домохозяйств предстанет в количественных оценках и свидетельствах его непосредственных участников. Попытка количественного анализа реципрокных отношений довольно претенциозна, поскольку каждый участвующий в таких обменах рубль или час трудовой помощи имеет свои, ведомые только участникам обмена «поправочные коэффициенты». Внешне неэквивалентный обмен может быть абсолютно паритетным с точки зрения его участников. Помощь родителей не обязательно порождает ответные действия детей, а забота детей не всегда определяет меру родительской благодарности. Однако это не ведет к разрыву отношений, поскольку за каждый обменным актом стоит не обезличенная потребность максимизации прибыли, а многослойный контекст отношений контрагентов, культурные коды микросоциума. Данное обстоятельство емко и образно выразил И.Штейнберг, введя понятие «*психологический рубль*» [Штейнберг, 2002]. Однако было бы не правильно на этом основании отказываться от количественного анализа сетевых обменов. Иначе вместо прояснения проблемы мы получим ее затуманивание. Понимая ограниченность количественного анализа сетевых взаимодействий, мы сознательно встаем на этот путь.

### Методика исследования, или как и что можно узнать о реципрокных обменах домохозяйств

Исследовательские методики, применяемые к анализу межсемейных обменов, делятся на количественные и качественные. Озадачивает расхождение, получаемое в этих случаях. «Качественники» доказывают тотальность этой практики. «Количественники», как правило, выявляют более скромный масштаб реципрокных отношений.

Так, по данным Г.Градосельской, «доля городских домохозяйств, не участвующих в обмене трансфертами, в 1992 г. составляла 60,25%, а в 1998 г. –

---

<sup>186</sup> В первоначальном варианте статья опубликована в журнале «Мир России» в 2003 г. См.: Барсукова С.Ю. Сетевая взаимопомощь российских домохозяйств: теория и практика экономики дара // Мир России. 2003. № 2.

30,19%» [Градосельская, 1999, с.157]. Схожая оценка приводится и В.Радаевым: доля семей, связанных отношениями реципрокного обмена, составляет около 70 % [Radaev, 2001, p.356]. По мнению же О.Фадеевой «не обнаружилось ни одной семьи, которая бы не была связана отношениями обмена или помощи с другими семьями» [Фадеева, 1999а, с.193]. Этой же оценки придерживается и О. Лылова: «Особенность жизни на селе такова, что каждая семья в той или иной ситуации становится донором или реципиентом услуги» [Лылова, 2002, с. 84].

Разницу оценок вряд ли можно свести к различиям городского и сельского сообществ. Видимо, дело в инструментарии. Г.Градосельская и В.Радаев пользовались формализованным анкетным опросом, а О.Фадеева использовала наблюдения и углубленные интервью. Мы полностью согласны с В.Виноградским, который отмечал, что «данный вид неформальной экономической практики включен в крестьянскую повседневность как общая жизненная атмосфера, как воздух. Он незаметен, хотя жить без него нельзя ни минуты» [Виноградский, 1999, с.45]. Эта «незаметность» и не позволила формализованной анкете уловить этот «воздух», слабо рефлекслируемый самими респондентами. Но достоинства количественных методов неоспоримы: они придают рассуждениям жесткую доказательность.

Попытка объединить количественную и качественную логику анализа составила методическую основу проекта “Неформальная экономика городских и сельских домашних хозяйств: реструктурирование сетей межсемейного обмена” (руководители – Т.Шанин и В.Радаев)<sup>187</sup>. Для изучения сетевых взаимодействий собиралась информация трех видов:

- а) сетевые бюджеты,
- б) графические изображения сетей,
- в) интервью, посвященные сетевой проблематике.

*Сетевые бюджеты* представляли собой ежедневную фиксацию всех сетевых взаимодействий, будь то обмен продуктами, помощь трудом, передача денег в долг или безвозмездно, а также эмоциональные и информационные трансферты<sup>188</sup>. Последние, правда, не могут использоваться в количественном анализе в силу значительной субъективности при их фиксации и невозможности их стоимостного измерения. Поэтому мы используем в анализе только трансферты, имеющие безусловную и однозначно понимаемую количественную оценку. А именно:

---

<sup>187</sup> Проект осуществлен при поддержке INTAS (№ 97-21457).

<sup>188</sup> Это соответствует традиции Дж.Тернера делить потоки в социальных сетях на материальные, символические и эмоциональные. Под символами Тернер понимает информацию, идеи, сообщения [Turner, 1991, p.550]. Впрочем, ресурсная идентификация потоков зачастую затруднена. Например, не ясно, куда относить трансферты, основанные на административном ресурсе субъектов взаимодействия. Например, освобождение водительских прав путем телефонного звонка или «доставание» дефицитного лекарства, что фактически является услугой сетевого характера. Такого рода административные трансферты не учитывались в бюджетах, но многократно отмечались в интервью.



- *продуктовые* трансферты (продукты питания и вещи, включая товары длительного пользования), оцениваемые в рублях;
- *денежные* трансферты (деньги, переданные в дар, то есть безвозмездно) в рублевом эквиваленте;
- *долговые* трансферты (одалживаемые и отдаваемые в погашение долга суммы) в рублевом эквиваленте;
- *трудовые* трансферты (трудовая помощь), измеряемые в часах.

Эти ресурсные потоки отслеживались ежедневно в течение года - с 1 сентября 1999 г. по 31 августа 2000 г. В нашем анализе используются данные сетевых бюджетов 17-ти сельских (село Даниловка Саратовской области) и 12-ти городских (г. Краснодар) семей<sup>189</sup>.

Домохозяйства отбирались по двум критериям: учитывался возраст семьи и ее материальное положение. Возраст предполагал три градации: молодые семьи (супруги до 30 лет включительно), семьи среднего возраста (супруги от 31 до 50 лет) и пожилые семьи (супруги старше 50 лет). Материальное положение семьи определялось по шкале ВЦИОМа<sup>190</sup>. Самооценка респондентов сравнивалась с оценкой эксперта-интервьюера, вхожего в семью и контролирующего заполнение сетевых бюджетов. За редким исключением эти оценки совпадали. Подчеркнем, что выборка семей в селе и в городе не репрезентативна, т.е. исследование реализует стратегию case-study (Табл. 1).

Всего в течение года было зафиксировано более 3,5 тысяч трансфертов, явившихся единицами анализа. Напомним, что речь идет всего о 29-ти домохозяйствах. Таким образом, среднее домохозяйство за год участвовало в сетевых обменах более сотни раз, т.е. *в среднем раз в три дня российская семья принимала или оказывала помощь на безвозмездной основе*. Это к вопросу о распространенности реципрокных обменов. Велика и их значимость: доля отданных благ в совокупных доходах сельских семей составила в среднем 10%, а доля полученных благ – 12%. И это не учитывая трудовую помощь, информацию и советы. Совокупный баланс сетевых обменов всех исследуемых семей см. [Барсукова, 2003, с.98].

Помимо сетевых бюджетов со слов респондентов получали *графическое изображение* его сетевого мира, сопровождаемое комментариями о динамике сетевой конфигурации, логике сетевого членства, силе связей и т.д. Совместная с исследователем зарисовка сети служила поводом ее обсуждения и объяснения. Заметим, что наши сети исключительно *эгоцентричные*. С этим

<sup>189</sup> Эмпирические данные по селу Даниловка Саратовской области собраны И.Штейнбергом и М.Морехановой. Данные по г. Краснодару предоставлены А.Деминим. Их кропотливый и добросовестный труд заслуживает отдельной благодарности.

<sup>190</sup> Речь идет о вопросе: «К какой из следующих групп населения Вы могли бы отнести себя скорее всего?». Бедными семьями называли тех, у кого денег не хватает на продукты или покупку одежды; среднеобеспеченным семьям денег не хватает на покупку вещей длительного пользования или «действительно дорогих вещей». Богатая семья выбирала вариант «Мы можем позволить себе достаточно дорогие покупки – квартиру, дачу и многое другое».

связаны два ограничения. Первое – фиксируются связи респондента с названными им контрагентами без учета того, что эти контрагенты, в свою очередь, могут быть знакомы друг с другом, обмениваться ресурсами, иметь предпочтения в общении. В этом суть различия эгоцентричных сетей от так называемых полных отношенческих сетей (full relational social networks). Второе ограничение связано с восприятием домохозяйства как единого целого, т.е. без учета внутренних дарообменов между членами семьи<sup>191</sup>. Входные потоки приносят в семью продуктовую, денежную, трудовую помощь, а выходные потоки, наоборот, передают соответствующие ресурсы внешнему окружению. Сопоставление сетевых бюджетов и сетевой графики давало возможность проверки выводов исследования.

Таблица 1

**Распределение семей, вошедших в выборку,  
по возрасту и благосостоянию**

	Бедные семьи		Средне обеспеченные семьи		Богатые семьи	
	Село	Город	Село	Город	Село	Город
Пожилые семьи	-	1	3	2	-	-
Семьи среднего возраста	3	2	5	4	2	1
Молодые семьи	2	1	2	1	-	-

Помимо сетевых бюджетов со слов респондентов получали *графическое изображение* его сетевого мира, сопровождаемое комментариями о динамике сетевой конфигурации, логике сетевого членства, силе связей и т.д. Совместная с исследователем зарисовка сети служила поводом ее обсуждения и объяснения. Заметим, что наши сети исключительно *эгоцентричные*. С этим связаны два ограничения. Первое – фиксируются связи респондента с названными им контрагентами без учета того, что эти контрагенты, в свою очередь, могут быть знакомы друг с другом, обмениваться ресурсами, иметь предпочтения в общении. В этом суть различия эгоцентричных сетей от так называемых полных отношенческих сетей (full relational social networks). Второе ограничение связано с восприятием домохозяйства как единого целого,

<sup>191</sup> Потоки внутри домохозяйств представляют собой отдельную исследовательскую тему. Как справедливо отметил Пал, «мы привыкли рассматривать домохозяйство как единицу, внутри которой потоки неразличимы, тогда как необходимо увидеть отдельно эти потоки, а также социальные и экономические отношения, которые фиксируются в виде контроля различных членов домохозяйств за теми или иными потоками» [Pahl, 1983, p. 256]. Б.Малиновский считал внутрисемейные дары «чистыми», так как в них отсутствует ожидание ответных действий [Malinowski, 1922, p.177]. Хотя именно в ситуации отсутствия ответных потоков возрастает зависимость одариваемого.

т.е. без учета внутренних дарообменов между членами семьи<sup>192</sup>. Входные потоки приносят в семью продуктовую, денежную, трудовую помощь, а выходные потоки, наоборот, передают соответствующие ресурсы внешнему окружению. Сопоставление сетевых бюджетов и сетевой графики давало возможность проверки выводов исследования.

Во всех семьях, заполняющих сетевые бюджеты, были проведены *углубленные интервью* (29 интервью), включающие в качестве тематического блока сетевую проблематику. В дополнение к этому было проведено 6 интервью исключительно по проблемам сетей с семьями, не участвующими в бюджетном опросе.

И последнее, чем стоит предварить результаты исследования. Сетевое взаимодействие имеет две основные характеристики – плотность и интенсивность. Под *плотностью сетевого взаимодействия* понимается количество обменных актов в единицу времени (в нашем случае в течение года). Под *интенсивностью сетевого взаимодействия* понимается стоимостной эквивалент продуктовых и денежных даров. Плотность и интенсивность обмена может измеряться по сети в целом или в отношении отдельного контрагента. Таким образом, плотность обмена редуцируется до слов «как часто» происходят трансферты, а интенсивность обмена - до слов «какова стоимость» продуктовых и денежных даров.

### **Бухгалтерия домохозяйственных обменов**

Вокруг сетевых обменов роится множество спекуляций. Сетям приписывают то полный альтруизм, то законспирированную корысть. Правда ли, что нормы сетевого общения предполагают ответную реакцию на любой дар, от кого бы он ни исходил, с соблюдением стоимостного равенства даров? Если это так, то на любой дар следует «отдар» примерно равный по стоимости<sup>193</sup>.

Для ответа на этот вопрос были рассчитаны *индекс плотности* (соотношение числа исходящих и входящих трансфертов) и *индекс интенсивности обмена* (соотношение стоимости встречных потоков) *с каждым участником сети*. Индексы, близкие к единице, говорят о примерном

---

<sup>192</sup> Потоки внутри домохозяйств представляют собой отдельную исследовательскую тему. Как справедливо отметил Пал, «мы привыкли рассматривать домохозяйство как единицу, внутри которой потоки неразличимы, тогда как необходимо увидеть отдельно эти потоки, а также социальные и экономические отношения, которые фиксируются в виде контроля различных членов домохозяйств за теми или иными потоками» [Pahl, 1983, p. 256]. Б.Малиновский считал внутрисемейные дары «чистыми», так как в них отсутствует ожидание ответных действий [Malinowski, 1922, p.177]. Хотя именно в ситуации отсутствия ответных потоков возрастает зависимость одариваемого.

<sup>193</sup> Наша фантазия слишком бедна, что вообразить себе многообразие форм «ответных даров». В интервью представлен их калейдоскоп, включая довольно экзотические формы. Так, знакомая завуч обязывает учительницу бесплатно заниматься с сыном подруги, чей муж отремонтировал ее автомашину. А в другой семье благодарность соседей проявляется в том, что они приходят с каталогом модной одежды и убеждают сына одеть купленную родителями вещь. Или, например, один респондент в течение года пользовался кофемолкой соседей, а другой – стиральной машиной подруги.

совпадении числа и стоимости дарообменов в данной паре взаимодействия. Значение меньше единицы означает, что семья реже (или меньше по стоимости) дает, чем получает в данном обменном дуэте, а превышение единицы свидетельствует об обратном. При однонаправленных потоках индексы не рассчитывались, но наличие таких пар говорит само за себя.

Таблица 2

**Характер связи с контрагентами сети  
по числу обменных итераций и стоимости даров**

Характер связи с контрагентами по <i>числу итераций</i> или <i>стоимости</i> отданных и полученных даров		Индексы плотности и интенсивности обмена с каждым участником сети	Количество контрагентов	
			Село	Город
Контрагенты, которым семья отдает:	<i>реже</i> , чем получает, более чем в 2 раза	$0 < I < 0,5$	13	17
	<i>меньше по стоимости</i> , чем получает, более чем в 2 раза		16	18
Контрагенты, которым семья отдает:	<i>реже</i> , чем получает, но не более чем в 2 раза	$0,5 < I < 1,0$	11	8
	<i>меньше по стоимости</i> , чем получает, но не более чем в 2 раза		11	8
Контрагенты, которым семья отдает:	<i>столько же раз</i> , сколько получает	$I = 1$	10	3
	<i>столько же по стоимости</i> , сколько получает		1	0
Контрагенты, которым семья отдает:	<i>чаще</i> , чем получает, но не более чем в 2 раза	$1,0 < I < 2,0$	14	10
	<i>больше по стоимости</i> , чем получает, но не более чем в 2 раза		10	2
Контрагенты, которым семья отдает:	<i>чаще</i> , чем получает, более чем в 2 раза	$2,0 < I$	15	13
	<i>больше по стоимости</i> , чем получает, более чем в 2 раза		13	11
Контрагенты, которым семья <i>только отдает</i> или от которых <i>только получает</i>		Индекс не рассчитывается	36	19

Согласно данным бюджетного обследования, равные единице индексы плотности и интенсивности обмена – крайне редки, что означает несовпадение числа даров «туда» и «обратно», а также расхождение их стоимости (Табл. 2). И даже *двойное несоответствие* количества и стоимости исходящих и входящих потоков (что соответствует значению индексов в интервале от 0,5 до 2,0) встречается крайне редко. Так, более половины сельских и городских пар взаимодействия легко выходят за грань двойного расхождения частоты и стоимости получаемых и отдаваемых благ. К тому же почти все семьи хотя бы с

одним участником сети выступают исключительно в роли донора или реципиента, ломая логику «ответного хода».

Что же получается? А получается, что в реципрокных обменах нет ритма маятника, нет парной симметрии количества и стоимости даров. Роль дарителя может повторяться в несколько раз чаще, чем роль принимающего блага, и наоборот. При этом возможно многократное стоимостное несоответствие отданного и полученного. Однако эта ситуация не ввергает сети в раздоры и тяжбы. Впрочем, подобное несоответствие обмениваемых благ более гладко проходит в отношениях с родственниками. Чужие люди зачастую реагируют на свою неспособность адекватно отблагодарить более болезненно, как на бытовой маркер социальной демаркации. Это обстоятельство отмечают состоятельные респонденты: «Когда я начала больше отдавать, то в итоге я всех потеряла. Лучше не делать добра такого, что человек чувствует себя обязанным. Если уже перебарщиваешь с благотворительностью, то ничего хорошего не получится, как правило, теряешь человека».

Таблица 3

**Характер совокупного сетевого обмена  
по числу обменных итераций и стоимости даров**

Характер связи с сетевым окружением по количеству или стоимости отданных и полученных даров		Индексы плотности и интенсивности совокупного обмена семьи	Количество семей	
			Село	Город
Семья отдает:	<i>реже</i> , чем получает, более чем в 2 раза	0<I<0,5	5	4
	<i>меньше по стоимости</i> , чем получает, более чем в 2 раза		5	6
Семья отдает:	<i>реже</i> , чем получает, но не более чем в 2 раза	0,5<I<1,0	2	4
	<i>меньше по стоимости</i> , чем получает, но не более чем в 2 раза		3	2
Семья отдает:	<i>чаще</i> , чем получает, но не более чем в 2 раза	1,0<I<2,0	5	2
	<i>больше по стоимости</i> , чем получает, но не более чем в 2 раза		3	1
Семья отдает:	<i>чаще</i> , чем получает, более чем в 2 раза	2,0<I	5	2
	<i>больше по стоимости</i> , чем получает, более чем в 2 раза		5	3

Как было показано выше, семья может помогать одним и получать помощь от других, в результате чего в каждой паре взаимодействий за год набегают приличное несоответствие получаемых и отдаваемых благ. Но может быть эти несоответствия «гасят» друг друга? И в совокупности сетевых обменов семьи выходят на своеобразную «ничью» со своим сетевым

окружением? Т.е. существует ли примерное равенство частоты и стоимости отдаваемых и получаемых благ в целом по сети?

Для прояснения общесетевой ситуации были рассчитаны *индекс плотности* и *интенсивности совокупного обмена семьи* как соотношение числа и стоимости исходящих и входящих трансфертов семьи в течение всего года. Наивно ожидать, что эти индексы равны единице, что означало бы неправдоподобную серьезность семейной бухгалтерии, маниакальную страсть учитывать каждый дарованный рубль и панический страх не поделиться на эту же сумму с ближним. Аптечная точность странно смотрится в интерьере семьи. Поэтому будем считать отношения паритетными, если частота и стоимость получаемых и отдаваемых благ различаются не более чем в два раза. Оказалось, что в интервал двойного несоответствия ( $0,5 < I < 2,0$ ) попадает менее половины нашей выборки. В остальных случаях речь идет о многократных несоответствиях числа и стоимости входящих и исходящих трансфертов (Табл. 3).

Таким образом, семьи преимущественно одаривают либо одариваемы. Стоимостные оценки совокупных входных и выходных потоков тоже, как правило, не равны. Другими словами, *семьи, выступая для кого-то донором, а для кого-то реципиентом, в целом не выходят на «ничью»*. Зачастую люди не задумываются об этом. Из интервью: *«Мне стыдно признаться, но я первый раз в разговоре с вами проанализировала и поняла, что мне больше помогают, чем я. Но мои родные и знакомые уверены, что если я смогу, то обязательно им тоже помогу»*.

Неэквивалентность сделки вовсе не нарушает принципа взаимности обмена. Во-первых, эквивалентность может достигаться при расширении временного горизонта исследования, либо при отслеживании замкнутых сетевых контуров, когда «ответный дар» приходит не от того, кто получил «дар». Ограниченность методики эгоцентричными сетями и годовым интервалом сбора данных не дает возможности учесть эти вознаграждения. Во-вторых, взаимность может достигаться либо в виде эмоциональной или информационной поддержки, либо в виде повышения социального статуса или накопления социального капитала дарителя. Во всех этих случаях *взаимность дарообмена присутствует, а эквивалентности может не быть*. Это лишний раз доказывает принципиальную не нацеленность реципрокности на эквивалентность обменов.

Подчеркнем, что пока наши утверждения строились на учете только тех трансфертов, которые имеют стоимостную оценку (продуктовые трансферты и подаренные деньги). Одалживаемые суммы, трудовое участие, информационные и эмоциональные трансферты в данном случае не рассматриваются, хотя ценятся зачастую очень высоко и полностью

сглаживают субъективную оценку внешне неэквивалентного обмена<sup>194</sup>. Изменится ли вывод, если в анализ ввести помощь трудом?

### **Труд как дар**

Помощь трудом в российских семьях довольно распространена. И не исключено, что трудовые трансферты компенсируют неэквивалентность продуктовых и денежных обменов. Так ли это? Усугубляют или сглаживают трудовые трансферты неравенство продуктовых и денежных даров?

Для ответа на этот вопрос мы сопоставили продуктовые, денежные и трудовые обмены обследуемых семей<sup>195</sup>. Сглаживающее влияние трудовых трансфертов означает, что доноры стоимостных трансфертов выступают реципиентами трудовой помощи. Или, наоборот, реципиенты превращаются в доноров, «гася» долги трудовым энтузиазмом. Усугубление неравенства стоимостного обмена означает, что роли донора и реципиента в трудовом обмене соответствуют ролям стоимостного взаимодействия.

Здесь необходимо оговорить три момента. Во-первых, сравнение проходит не по каждому обменному тандему, а по сети в целом, т.е. семья может получать вещи и деньги от одних, а оказывать трудовую помощь другим. Это вполне логично, учитывая сложную систему взаимных обязательств участников сети. Во-вторых, предполагается единая ценность условного часа трудовой помощи, что является очень сильным допущением. В-третьих, сглаживающее влияние трудовых трансфертов может быть далеко не адекватным стоимостному дисбалансу. В данном случае этому не придается значения. Для нас важно лишь выяснить, сглаживают или усугубляют трудовые трансферты неэквивалентность стоимостных обменов без учета степени такого влияния.

Согласно нашим данным, в половине сельских и подавляющем большинстве городских семей *трудовые трансферты не сглаживают, а усугубляют неэквивалентность продуктовых и денежных трансфертов*. Представления, что трудовой энтузиазм «гасит» продуктовую зависимость, не имеют под собой оснований: *привыкшие брать, берут многопланово, а привыкшие одаривать, делают это в том числе с помощью труда*. Реципиенты

---

<sup>194</sup> Большинство респондентов в интервью подчеркивали важность информационных и эмоциональных контактов. При этом информационные трансферты, как правило, обслуживают два рода проблем - трудоустройство и покупка дорогих вещей. В первом случае услуга оказывает в виде рекомендации, во втором – как экспертная оценка потребительских свойств товара. Ни одна дорогостоящая покупка не совершается без консультации с теми, кто «разбирается в этом». «Я весь день на телефоне подруг продержала, потому что муж сказал, что к вечеру я должна определиться, какой кондиционер нам нужен».

<sup>195</sup> Мы не группируем трудовые трансферты по типам решаемых ими задач, хотя и признаем креативность предложенной Е.Шиком классификации взаимного обмена трудом на рыночной основе (*reciprocal exchange of labour on a non-market basis*). Он выделял три типа такого обмена: 1) обмен трудом во имя неэкономической цели, например, ради сплочения группы, 2) для повышения эффективности труда, 3) для преодоления нехватки рабочей силы из-за непредвиденных (например, болезнь) или же ожидаемых трудностей (например, строительство дома) [Sik, 1989].

стоимостных благ остаются реципиентами и в трудовых обменах, а доноры дотируют сетевое окружение не только продуктами и деньгами, но и трудом.

На практике это означает, что, получая от родителей набитую продуктами сумку, дети скромно интересуются, когда к ним придут помочь с уборкой, а от починившего телевизор приятеля принимают в дар новую антенну.

Интересно посмотреть на общее соотношение продуктовых, денежных и трудовых трансфертов. Какой вид сетевых ресурсов преобладает? И есть ли различие между городскими и сельскими сетями? Правда ли, что натурализация села приводит к тому, что в сельских сетях преобладают продуктовые и трудовые трансферты, а в городских – денежные?

Действительно, стоимость переданных продуктовых и денежных даров существенно различается в сельских и городских сетях (Табл. 4). Селяне почти три четверти помощи оказывают продуктами и только четверть - деньгами. Это связано с наличием личного подсобного хозяйства (ЛПХ), обеспечивающего материальную базу таких обменов<sup>196</sup>. Горожане, наоборот, большую часть поддержки получают в форме денежных дотаций. Продуктовая база обменов у них значительно скромнее в силу, во-первых, отсутствия у многих дач и садовых участков и, во-вторых, скромной роли подсобного хозяйства в обеспечении городского населения продуктами питания. Городские ЛПХ значительно закрывают потребность в картофеле и овощах, но беспомощны в производстве мясных и молочных продуктов<sup>197</sup>. Но этот вывод учитывает стоимостной эквивалент помощи.

Соотношение количества соответствующих трансфертов рисует совсем иную картину. И в городе, и на селе около десятой части сетевых взаимодействий приходится на трудовую помощь. Примерно та же доля безвозмездных денежных даров. Более того, на селе деньги дарят даже немного чаще, чем в городе: дефицитность денежных купюр на селе обуславливает значимость этого жеста. Оставшаяся часть трансфертов (порядка 80%) приходится на продукты и вещи. В целом, соотношение количества продуктовых, денежных и трудовых трансфертов примерно одинаково в сельских и городских сетях, а вот объемы прокачиваемых в их рамках ресурсов – различны. Село практикует скромные денежные и обильные продуктовые передачи, город – скромные продуктовые и щедрые денежные дары.

---

<sup>196</sup> О роли ЛПХ в жизни селян говорит тот факт, что в среднем денежные и натуральные доходы от него составляют 48% совокупного дохода сельских семей [Фадеева, 1999б, с.440], а доля продукции ЛПХ в совокупном сельскохозяйственном производстве составила в 1995 г. 38% [Калабихина, 1997, с.132]. При этом товарность ЛПХ не велика на селе, а в городе – просто символическая. По данным обследования, проведенного в 1998 г. в г. Кемерово, 92% семей не продавали выращенную продукцию. Зато весомая часть урожая расходуется по сетям социальной поддержки: 58% городских домохозяйств отдают в среднем около 30% выращенного урожая друзьям или родственникам [Варшавская, 1999, с.104].

<sup>197</sup> По данным опроса кемеровчан, семьи, имеющие садово-огородный участок, производят 91% потребляемого картофеля, 78% овощей, но только 4% мясных и 2% молочных продуктов [Варшавская, 1999, с.104].



## Материально-возрастная детерминация положения в сети

Участники сети находятся в круговороте оказания-получения помощи. Однако одни больше получают, другие больше отдают. Чем различаются эти домохозяйства? Учитывая каноническое представление о сетях как механизме амортизации социального неравенства, разумно предположить, что возраст супругов и материальное положение семьи определяют ее место в континууме «реципиент-донор». Так ли это? Верно ли, что молодые семьи чаще, чем пожилые оказываются реципиентами, а состоятельные семьи чаще, чем бедные – донорами сетевого общения?

Таблица 4

### Доля продуктовых, денежных и трудовых трансфертов в сельских и городских сетях (в % по столбцу)

	Село		Город	
	Доля трансфертов в их общем количестве	Доля трансфертов в их совокупной стоимости	Доля трансфертов в их общем количестве	Доля трансфертов в их совокупной стоимости
Продукты	76,9	73	80,8	38
Деньги (безвозмездно)	12,3	27	8,9	62
Труд	10,8	-	10,3	-
Всего	100	100	100	100

Для семей разного возраста и материального положения определим среднее значение индексов совокупной плотности и интенсивности сетевого обмена [Барсукова, 2003, с.111]. На основе этих индексов разобьем семьи на группы - радикальный реципиент, умеренный реципиент, умеренный донор, радикальный донор. Радикальный реципиент получает дары более чем в два раза чаще (или больше по стоимости), чем отдает, что соответствует значению соответствующих индексов от 0 до 0,5. Умеренный реципиент получает чаще (или больше), но менее чем в два раза (индексы от 0,5 до 1,0). Нетрудно догадаться, что умеренный донор отдает чаще (или больше по стоимости), чем получает, но не более чем в два раза (индексы от 1,0 до 2,0). И, наконец, радикальный донор выходит за эту границу (индексы более 2,0). Результаты представлены в Табл. 5.

Действительно, в средней и старшей возрастной группах как в городе, так и на селе происходит движение от реципиентства к донорству по мере улучшения материального положения семьи (движение по строке). Сеть выступает перераспределительным механизмом, выравнивающим жизненные возможности участников сети. Семья получает помощь более зажиточных и

помогает менее обеспеченным, что приводит к своеобразной усталости состоятельных домохозяйств от сетевых обязательств. Из интервью: «В основном, я оказываю помощь, а не мне. Честно говоря, я устала от этого». «Родственники пользуются нами. Но куда их отпихнешь?». В результате наблюдательный респондент заметил, что «нищета больше сплачивает людей».

Таблица 5

**Характеристики семей по плотности и интенсивности обмена**

Тип семьи	Бедные семьи		Среднеобеспеченные семьи		Богатые семьи	
	Село	Город	Село	Город	Село	Город
<b>Характеристика семей по плотности обмена</b>						
Пожилые семьи		Умеренный реципиент	Умеренный донор	Умеренный донор		
Семьи среднего возраста		Умеренный реципиент	Умеренный донор	Радикальный донор	Радикальный донор	Радикальный донор
Молодые семьи	Умеренный реципиент	Радикальный реципиент	Умеренный донор	Радикальный реципиент		
<b>Характеристика семей по интенсивности обмена</b>						
Пожилые семьи		Умеренный реципиент	Умеренный реципиент	Умеренный донор		
Семьи среднего возраста	Умеренный реципиент	Радикальный реципиент	Умеренный донор	Умеренный донор	Радикальный донор	Радикальный донор
Молодые семьи	Радикальн. Реципиент	Радикальный реципиент	Радикальный донор	Радикальный реципиент		

В свою очередь, в одной материальной нише усиливается донорство по мере взросления супругов (движение по столбцу). Старшие опекают младших, что особенно заметно в городе. Городские молодые семьи являются радикальными реципиентами независимо от их материального положения. Молодым помогают даже тогда, когда экономическое положение семей диктует противоположную направленность потоков. Зачастую это объясняют тем, что, дескать, у старшего поколения есть «запас прочности», накопленный за жизнь без экономических встрясок. На наш взгляд, это заблуждение. И при отсутствии «запаса прочности» помощь не ослабевает. Она диктуется логикой не экономической, а социальной. Важным ресурсным благом, которым владеет старшее поколение, является свободное время, отдаваемое внукам. Оставленные у бабушек и дедушек внуки позволяют родителям экономить на путевках в лагеря, на оплате услуг нянечек, а также на продуктах питания, так как вопрос о компенсации затрат в связи с пребыванием внуков, как правило, не ставится. Не случайно в сетях, где есть внуки, выше степень донорства старшего поколения<sup>198</sup>. Появление внуков обрекает стариков на

<sup>198</sup> К выводу о повышенном бремени старшего поколения пришел и В.Радаев: «согласно простой схеме межпоколенного обмена, наиболее состоятельная средневозрастная страта должна поддерживать своих более

дополнительную заботу. Но делают они это добровольно и с чувством глубокого удовлетворения, так как видят в этом проявление своей полезности и социальной востребованности. Игра в дочки-матери оказывается не только увлекательной, но и выгодной для детей.

На селе отношение к молодым семьям более приближено к экономической логике. Если материальное положение позволяет, то молодые семьи, несмотря на возраст, становятся донорами своего социального круга. Молодость на селе менее канонизирована, она не является той священной коровой, ради которой приносят себя в жертву остальные участники сети.

### **Сеть как финансовый инструмент**

Сеть выступает источником безвозмездных дотаций и заемных кредитов. Однако и безвозмездные, и заемные денежные трансферты зависят не только от нужды одних и состоятельности других. Речь идет о культурных кодах, лимитирующих практику кредитования. Так как же распределены роли в кредитных историях наших семей? Каковы отношения по поводу безвозмездных денежных траншей? Все ли участники сети в равной мере могут опираться на ее финансовые возможности?

Возвратные кредиты в отношениях родителей и детей мало распространены, - долговые обязательства рассматриваются как компрометация кровных уз. Даже если деньги и занимают, то очень часто долги «списываются», возможность чего изначально предполагается. Из интервью: *«списали большие долги брату - сделали ему свадебный подарок». «Родители с пенсии накопили некоторую сумму и нам ее просто отдали. Сказали: будет возможность - отдадите, не будет возможности - пусть это вам остается».* Не исключен и возврат долга в неденежной форме – продуктами или трудом. Близким родственникам морально допустимо давать деньги в долг только при условии крупной суммы. Внушительный размер кредита оправдывает нарушение канона родственной безвозмездной помощи. Так, на вопрос о том, в долг или безвозмездно даются деньги, был ответ: *«Смотря какая сумма. До 50 рублей я могу просто дать, если человек нуждается. До тысячи рублей мы давали родителям. А уж больше тысячи мы давали в долг. Даже родителям».*

Поскольку деньгами можно распорядиться по-разному, то дарение денег является более гибкой формой контроля за экономикой одариваемого, чем продуктовые и трудовые трансферты. Не случайно, чем более признается самостоятельность одариваемого (например, с взрослением детей), тем чаще дары переходят из вещной в денежную форму.

По мере увеличения родственной дистанции растет распространенность долговых обязательств, достигающих пика в отношениях с неродственниками (соседями, коллегами, друзьями). Так, 80% долговых сумм на селе и 94% в

---

молодых и старых родственников. Эта простая схема не работает в России. ...пенсионеры предпочитают становиться донорами и оказывать денежную поддержку своим детям и внукам» (Radaev, 2001, p.359).

городе возникли в отношениях с неродственниками (табл. 6). Здесь уже и малые суммы можно не дарить, а кредитовать<sup>199</sup>. При этом с соседями практикуют частое кредитование малых сумм, а с друзьями и коллегами кредитные отношения возникают реже, но весомее. На особые события типа свадеб, похорон и пр. деньги могут занимать и у родственников. В этих случаях средства привлекаются на некую общую для родственников задачу. Автономные же события семьи обслуживаются внеродственным кредитованием.

Таблица 6

**Распределение безвозмездных дотаций и заемных кредитов**

Характер отношений	Субъекты взаимодействия	Село		Город	
		Доля денежных трансфертов по стоимости	Количество денежных трансфертов	Доля денежных трансфертов по стоимости	Количество денежных трансфертов
ДЕНЬГИ В ДОЛГ	Родители	6	4	-	-
	Дети и внуки	-	-	-	-
	Прочие родственники	14	16	6	3
	Соседи	30	32	7	17
	Коллеги и друзья	50	11	87	24
	<i>Итого</i>	100	63	100	44
ДЕНЬГИ В ДАР	Родители	44	72	16	90
	Дети и внуки	34	50	74	29
	Прочие родственники	18	43	7	26
	Соседи	2	6	1	2
	Коллеги и друзья	2	7	2	11
	<i>Итого</i>	100	178	100	158

Безвозмездные денежные ссуды, наоборот, основаны на родственных связях. Именно родственники обеспечили 96 % безвозмездной денежной помощи селянам и 97 % горожанам. Участие соседей и коллег в таких отношениях минимально. И не потому, что у них каждая копейка на счету. Они могут помочь трудом, поделиться продуктами, подарить вещи и пр. *Но дарить*

<sup>199</sup> Этот вывод корреспондирует с данными, приводимыми Лыловой О.: у родителей занимают деньги в 4 раза реже, чем у соседей, зато у родителей и других родственников берут крупные суммы, а у соседей занимают на каждодневные нужды [Лылова, 2002, с.85].

деньги чужим людям не принято. Из интервью: «У меня подруга очень скромно живет. Она у меня и десятки не возьмет. Я ей стараюсь иногда что-то купить в день рождения. Например, палку колбасы вместо цветов». Это подкрепляется и обыденными наблюдениями. Сосед, поделившийся урожаем, - явление повсеместное, а сосед, предлагающий вырученные от продажи урожая деньги, вызывает недоумение.

Таким образом, родственникам деньги преимущественно дарят (дарованные суммы тем больше, чем ближе родственная дистанция), а неродственникам (соседям, коллегам, друзьям) преимущественно одалживают. Из интервью: «С родителей мы долги не берем. В семье и не надо, чтоб возвращали. А друзья? Вот так, чтобы отдала деньги и не ждала? Безвозмездно? Нет. Я считаю, что если здоровый нормальный человек, то почему я должна благотворительность проявлять?»

### **Сила родственных связей**

При всех разговорах о разрушении родственных уз под воздействием эмансипации, урбанизации, глобализации и прочих казусах современности что-то мешает поверить в их безоговорочность. Кому несут продукты, делятся деньгами, помогают трудом? С кем вступают в кооперацию по выживанию и развитию домашней экономики? С единомышленниками по мировоззрению или с родственниками, зачастую не претендующими на интеллектуальное сходство?

Наши данные говорят исключительно в пользу родственников (Табл. 7). На родственников приходится порядка 90% продуктовых, денежных и трудовых трансфертов, и только около 10% достается соседям и дружескому кругу. При этом чем ближе степень родства, тем чаще обмен дарами и тем весомее их величина. Не случайно большая семья рассматривается многими респондентами как своего рода дополнительный ресурс выживания, в том числе и эмоциональной стабильности: «Нас у мамы было девять. Живем дружно, хорошо, помогаем друг другу. У мужа только мама и сестра. Поэтому он так сильно хотел детей, чтоб побольше, чтоб была действительно семья, а не так: один, два и все».

Наиболее плотный и интенсивный обмен происходит между родителями и детьми; обмен с остальными родственниками менее активен. Сестры и братья активно помогают друг другу, но в значительно меньших масштабах, чем родители детям. А уж тети, племянники, двоюродные братья и другие члены семьи, объединенные в категорию «прочие родственники», помогают еще меньше, уступая в трудовых трансфертах друзьям и знакомым<sup>200</sup>. Минимальная плотность и интенсивность – в обменах с людьми, не являющимися родственниками.

---

<sup>200</sup> Сетевая поддержка в России более «прородственная», чем, например, в Канаде, где друзья и родственники помогают меньше, чем родители (или взрослые дети), но «обеспечивают поддержку в той же степени, что братья (сестры) и гораздо больше дальних родственников» [Уэлман, 2000, с.85].

Таблица 7

**Стоимость отданных и полученных продуктов, денежных даров,  
а также продолжительность трудовой помощи во взаимодействии  
с различными контрагентами**

Субъекты сетевых взаимодействий	Село				Город			
	Продуктовые и денежные дары		Помощь трудом		Продуктовые и денежные дары		Помощь трудом	
	Руб.	%	Часы	%	Руб.	%	Часы	%
Родители	38050	35,3	2417	49,9	62120	18,5	7474	88,2
Дети, внуки	31014	28,7	1895	39,1	178237	53,0	221	2,6
Сестра, брат	19261	17,9	255	5,3	14370	4,3	39	0,5
Прочие родственники	8255	7,7	44	0,9	46251	13,8	114	1,3
Соседи	3340	3,1	151	3,1	3728	1,1	53	0,6
Знакомые, коллеги, друзья	7960	7,3	85	1,7	31379	9,3	573	6,8
Всего	107880	100	4847	100	336085	100	8474	100

Таким образом, при всех разговорах о конфликте отцов и детей, именно между ними курсируют продуктовые передачи, денежные дары и трудовая помощь. Те же, с кем разговоры по душам греют сознанием интеллектуального родства, не торопятся делиться насущным. Друзья и коллеги оказывают скорее информационную и эмоциональную поддержку, чем материальную помощь. Потребность в дружеском круге один из респондентов определил как «*нужда видеться*».

Участие соседей в сетевых взаимодействиях почти символическое. Продуктовые и денежные трансферты с соседями менее распространены, чем с друзьями и коллегами. Правда, на селе соседи по-прежнему помогают трудом. В городе же коррозия института соседства более заметна<sup>201</sup>. Так что грибоедовское «ну как не порадеть родному человечку» теряет в сетевом измерении саркастический оттенок и превращается в нормальную прозу человеческих отношений.

### **Выводы**

- Все без исключения семьи погружены в сетевой обмен. Количественный анализ учитывает лишь продуктовые, трудовые и денежные трансферты (с разбивкой последних на безвозмездные и долговые). За кадром остаются

<sup>201</sup> В интервью отражены многочисленные ссоры между соседями, - от комичных до трагичных. Одна семья боролась с соседкой за право поставить холодильник рядом с разделявшей их стеной, что, по мнению соседки, влияло на ее здоровье. Другая соседка любила дворовых собак с такой силой, что респондент не дождался вызванного на дом врача, так как его не пустили собаки. Ссоры с родственниками и друзьями упоминаются значительно реже и проходят более сдержанно.

эмоциональная поддержка и информационное сопровождение домохозяйств ввиду сложности их измерения. Это существенно снижает объяснительные возможности количественного анализа, так как не учитываемые им трансферты способны существенно менять представления домохозяйств о степени эквивалентности обменных отношений.

- Наиболее полной формой фиксации сетевых трансфертов являются ежедневные записи прихода и расхода ресурсов по каналам сети с указанием направления трансферта, его ресурсной природы, объема в натуральных и стоимостных показателях. Время сбора эмпирических данных должно вмещать в себя сезонные колебания сетевой активности. Результаты количественного анализа получают дополнительное обоснование или, наоборот, повод для скептицизма при сравнении с качественными данными в виде углубленных интервью. Подобная триангуляция повышает обоснованность выводов.
- И сельские, и городские сети «прокачивают» по своим каналам весьма значительные объемы ресурсов, выполняя мощную перераспределительную функцию среди семей разного достатка, разного возраста и стиля жизни. Сети не являются инструментом максимизации прибыли их участников. Скорее, это механизм выравнивания жизненных возможностей участников сети, система разноплановой и оперативной взаимопомощи. Совокупная сопротивляемость внешней среде повышается, даже если в сеть объединились бедные домохозяйства. Это достигается за счет более гибкого использования совокупных ресурсов и возможности их поочередного использования на благо входящих в сеть домохозяйств.
- Взаимодействие в сети строится не только и не столько в соответствии с материальным статусом контрагента, сколько с вмененным ему правилом пребывания в сети. Так, родители заботятся о молодых, даже будучи относительно бедными на их фоне. Родители жены находятся в более привилегированном положении, чем родители мужа также вне сравнения их материального положения. Бабушки и дедушки, заботясь о внуках, не получают эквивалентного вознаграждения, но подтверждают свою социальную значимость.
- Отношения с родственниками доминируют в сетевом пространстве. Плотность и интенсивность обмена с родственниками выше, чем с неродственниками. Единственное исключение – долговые денежные обязательства, которые более распространены в неродственной среде в силу отсутствия моральных обязательств безвозмездной помощи. Долги среди родственников предполагают более крупные суммы, оправдывая своей величиной отклонение от традиции безвозмездной помощи.
- Специфика города и деревни проявляется в амплитуде сезонных колебаний сетей, в соотношении продуктовых, трудовых и денежных трансфертов, в большей коррозии института соседства в городе. Вне этих вопросов

городские и сельские сети ведут себя схожим образом, подтверждая наличие единой логики сетевой взаимопомощи.

- Ни нищета, ни богатство не приводят к выходу из сетевого мира. Однако материальный статус домохозяйства играет решающую роль в соотношении принимаемых и отдаваемых благ. Богатые семьи, обреченные на донорство, испытывают повышенную нагрузку и порожденную ею усталость от сетевого членства. Это может вызвать сознательное дистанцирование от сети, избирательное участие в ней, сокращение круга контрагентов.
- Количественные методы анализа фиксируют явную неэквивалентность сетевого обмена. Но сети не распадаются, они устойчивы и, как правило, бесконфликтны, что доказывает наличие вневещной или, как минимум, не только стоимостной логики их функционирования. Участники сети, во-первых, «гасят» стоимостные несоответствия эмоциональной поддержкой и информационным сопровождением, во-вторых, при оценивании полезности получаемой и оказываемой помощи учитывают сложную структуру межличностных отношений, в-третьих, интерпретируют поведение участников сети с точки зрения их соответствия культурным кодам микросреды.

### Литература

1. *Ашкеров А.Ю.* Антропология и экономика обмена // Социологический журнал. 2001. № 3.
2. *Барсукова С.Ю.* Сетевая взаимопомощь российских домохозяйств: теория и практика экономики дара // Мир России. 2003. № 2.
3. *Варшавская Е.* Социальный феномен сибирской «фазенды» // ЭКО. 1999 № 12.
4. *Виноградский В.* “Орудия слабых”: неформальная экономика крестьянских домохозяйств // Социологический журнал. 1999. № 3-4.
5. *Градосельская Г.* Социальные сети: обмен частными трансфертами // Социологический журнал. 1999. № 1-2.
6. *Ильин В.* Подарок как социальный феномен // Рубеж. 2001. № 16-17.
7. *Калабихина И.Е.* Факторы домохозяйства и занятость женщин // Экономика домашних хозяйств / Отв.ред. В.М.Жеребин. М.: Институт социально-экономических проблем РАН, 1997.
8. *Лылова О.В.* Неформальная взаимопомощь в сельском сообществе // Социологические исследования. 2002. № 2.
9. *Мосс М.* Очерк о даре // Общества. Обмен. Личность: Труды по социальной антропологии. М.: Изд.фирма «Восточная литература», 1996.
10. *Полани К.* О вере в экономический детерминизм // Неформальная экономика: Россия и мир / Ред. Т.Шанин. М.: Логос, 1999а.
11. *Полани К.* Два значения термина «экономический» // Неформальная экономика: Россия и мир / Ред. Т.Шанин. М.: Логос, 1999б.



12. *Поланьи К.* Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени / Пер. с англ. *А.Васильева, С.Федорова, А.Шурбелева.* СПб.: Алетейя, 2002а.
13. *Поланьи К.* Экономика как институционально оформленный процесс // Экономическая социология. 2002б. Т.3. № 2 / [www.ecsos.msses.ru](http://www.ecsos.msses.ru).
14. *Радаев В.* Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. 2003. № 2.
15. *Скотт Дж.* Моральная экономика деревни // Неформальная экономика: Россия и мир / Ред. *Т.Шанин.* М.: Логос, 1999.
16. *Уэллман Б.* Место родственников в системе личных связей // Социологические исследования. 2000. № 6.
17. *Фадеева О.* Межсемейная сеть: механизмы взаимоподдержки в российском селе // Неформальная экономика: Россия и мир / Ред. *Т.Шанин.* М.: Логос, 1999а.
18. *Фадеева О.* Хозяйственные стратегии сельских семей // Социальная траектория реформируемой России: Исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Отв.ред. *Т.И.Заславская, З.И.Калугина.* Новосибирск: Наука. Сиб.предприятие РАН, 1999б.
19. *Чураков А.Н.* Анализ социальных сетей // Социологические исследования. 2001. № 1.
20. *Штейнберг И.* Русское чудо: локальные и семейные сети взаимоподдержки и их трансформация // Неформальная экономика: Россия и мир / Ред. *Т.Шанин.* М.: Логос, 1999.
21. *Штейнберг И.Е.* Реальная практика стратегий выживания сельской семьи – «сетевые ресурсы» // Куда идет Россия?.. Формальные институты и реальные практики / Под общ.ред. *Т.И.Заславской.* М.: МВШСЭН, 2002.
22. Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Составитель и научный редактор *В.В.Радаев.* М.: РОССПЭН, 2002.
23. *Emerson R.* Gifts // Collected Works. Vol.3. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1983.
24. *Malinowski B.* Argonauts of the Western Pacific: An Account of Native Enterprise and Adventure in the Archipelagos of Melanesian New Guinea. London: Routledge and Kegan Paul, 1922.
25. *Pahl J.* The allocation of money and the structuring of inequality within marriage // Sociological Review. 1983. No 31.
26. *Radaev V.* Urban Households in the Informal Economy // Explaining Post-Soviet Patchworks. Edited by *K.Segbers.* Vol. 2. Aldershot: Ashgate, 2001.
27. *Sik E.* "Small Is Useful" or the Reciprocal Exchange of Labour // Labour Market and Second Economy in Hungary. *P.Galasi, G.Sziraczki* (eds.). Frankfurt/Main; New York: Campus Verlag, 1985.

28. *Sic E.* Reciprocal Exchange of Labour in Hungary // On Work: Historical, Comparative And Theoretical Approaches. Edited by *R.E.Pahl*. Oxford: Basil Blackwell, 1989.
29. *Turner J.H.* The structure of sociological theory. 5-th edition. Belmont, 1991.

## **Embeddedness в российском контексте: недостаточна или, наоборот, избыточна? (А.Н. Олейник)**

В современных дискуссиях в среде институциональных экономистов и экономических социологов имя Карла Поланьи упоминается прежде всего в связи с концептом *embeddedness*, или вписанности, «включенности» экономики в более широкую систему социальных отношений. «Великая трансформация» в Англии, а затем в ряде других стран «первого эшелона» капитализма, по мнению Поланьи, означала возникновение «железного занавеса» между обществом и экономикой. Докапиталистическая эпоха, напротив, характеризовалась тем, что «экономические отношения людей подчинялись социальным» (Polanyi, 1995: 71). Согласно данной точке зрения, *embeddedness* характерна прежде всего для докапиталистических обществ.

Другая, значительно более широкая трактовка концепта была предложена в момент второго рождения экономической социологии М. Грановеттером. Согласно его тезису, *embeddedness* сохраняется в любом современном капиталистическом обществе, ибо социальные отношения оказываются значимыми для совершения экономических трансакций и сегодня (Granovetter, 1985). Причем, согласно представителям современной экономической социологии, экономические действия вписаны не только в социальный контекст, но и в политический (*political embeddedness*), культурный, когнитивный и т.д. (Swedberg, 2003: 37).

Оппозиция между «узкой» и «широкой» трактовкой концепта *embeddedness* стимулирует размышления сразу в нескольких направлениях. Например, идет ли речь об универсальной категории, которая может быть применена для анализа любого общества (что наталкивает на мысль о «социологическом империализме»), или же все-таки она специфична для отдельных стран и периодов времени? Еще более актуальным представляется следующий вопрос. Учитывая ориентацию пост-советских реформ на возникновение рынка, является ли благом возникновение усилиями государства - на этом аспекте Поланьи останавливался особо: «национальные рынки в Западной Европе возникли в результате государственного вмешательства» (Polanyi 1995: 96) - «железного занавеса» или же стоит делать акцент на сохранении механизмов влияния общества (и других сфер) на экономику, о которых на американских примерах говорит Грановеттер?

Любое современное – *modern* – общество по определению предполагает четкое разделение различных сфер повседневной жизни: экономики, политики, науки, и т.д. Задача модернизации российского общества, следовательно, тоже предполагает четкое разделение правил игры в различных сферах повседневной жизни. В современном, или «сложном» (т.е. включающем множество автономных сфер), обществе влияние политики на экономику, науку, повседневную жизнь граждан сведено к минимуму. Проблема российского

общества заключается как раз в том, что оно недостаточно «сложное», его сферы далеки от четкой демаркации (Oleinik, 2003: 176-181). Поэтому столь «естественными» и «приемлемыми» выглядят попытки создания «вертикали власти»: ведь властные импульсы без труда проникают границы между политикой и экономикой (позволяя некоторым говорить о необходимости вспомнить подходы старой доброй политической экономии), политикой и обществом, политикой и наукой (в полной мере последствия такой «проницаемости» пост-советским ученым еще предстоит ощутить). Напротив, в «сложном» обществе каждая сфера имеет свой собственный источник власти, а так же специфические критерии обоснованности ее использования (Boltanski, Thé venot, 1991). Образ «вертикали власти», таким образом, прямо противоположен образу «горизонтальной», или «плюрализма» источников власти.

Российское общество, если задача его модернизации представляется по-прежнему значимой, неизбежно должно пройти через этап возведения «железных занавесов». Причем, конкретизируя тезис Поланьи о роли государства в этом процессе, можно сказать, что основная его роль заключается именно в четком проведении разделительных границ между сферами повседневности, в обеспечении их действительной автономии (Walzer, 1992: 120). Парадокс в том, что в сегодняшнем контексте этот тезис означает необходимость добровольного ограничения государством своего вмешательства в не-политические процессы. Навряд ли российское государство захочет заниматься самоограничением добровольно, и трагичность ситуации именно в отсутствии внешних сил (будь то гражданское общество или международное сообщество), способных превратить его в полноценного субъекта процесса модернизации.

И еще одно соображение – теперь относительно форм *embeddedness*, сохраняющихся и в современных западных обществах. Абсолютной непроницаемости границ не существует нигде, и было бы необоснованным желание выглядеть «святое папы Римского» в этом вопросе. Более уместными представляются попытки установить четкий контроль над процессами взаимного влияния экономики и общества, политики и т.д. Например, различного рода гражданские инициативы в прошлом сыграли ведущую роль в возникновении корпоративной формы организации экономической деятельности (Coleman, 1974: 24). И здесь подходы современной экономической социологии оказываются как нельзя кстати. В действительности необходим не «железный занавес», а избирательно действующие мембраны: в этом смысле социальным наукам есть чему поучиться у микробиологии. Разработка институциональных «мембран» - можно ли предложить более актуальную задачу для экономических социологов и институционалистов?

## Литература

Boltanski Luc, Thévenot Laurent, 1991. De la justification: les économies de la grandeur, Paris: Gallimard.

Coleman James, 1974. Power and the Structure of the Society, New York : W. W. Norton & company.

Granovetter Mark, 1985. 'Economic Action, Social Structure and Embeddedness' // American Journal of Sociology , Vol. 91, No. 3, pp. 481-510

Oleinik Anton, 2003. Organized Crime, Prison and Post-Soviet Societies, Aldershot: Ashgate.

Polanyi Karl, 1995. La Grande Transformation: Aux origines politiques et économiques de notre temps, Paris: Gallimard.

Swedberg Richard, 2003. Principles of Economic Sociology, Princeton: Princeton University press

Walzer Michael, 1992. 'La justice dans les institutions' // Esprit, No. 180 (3-4).

## Заключение (Р.М. Нуреев, Ю.В. Латов)

Высокий интерес к дискуссии об идеях Карла Поланьи является, конечно, отражением растущей популярности в России институциональных подходов к изучению хозяйственной жизни. Российские обществоведы, как и зарубежные, понимают, что неоклассика оказалась несколько «узкая», и ищут новые идеи, которые позволили бы «расширить» круг основополагающих идей. «Великая Трансформация» Карла Поланьи, которая выглядит своего рода «анти-неоклассическим манифестом», оказалась очень удобным поводом для обсуждения самых общих, парадигмальных вопросов экономического развития.

В ходе нашей дискуссии обсуждение вращалось в основном вокруг двух тем:

- 1) предложенная К. Поланьи теория экономических систем (сопоставление реципрокности, редистрибуции и рынка);
- 2) критика К. Поланьи рыночной экономики как «противоестественной» экономической системы, которая привела мир к катастрофе.

Попробую высказать некоторые обобщающие суждения, не впадая при этом ни в прославление Поланьи, ни в обличение его.

Карл Поланьи – автор одной из теорий экономических систем, наряду с Марксом, Тойнби, Ойкенем, Валлерстайном. Хотя в «Великой Трансформации» она занимает относительно скромное место, однако современные обществоведы почитают Поланьи в основном именно за нее.

В адрес поланьистской теории экономических систем в наши дни можно высказать немало критических суждений (и некоторые участники нашей дискуссии это делали). Да, предложенный им взгляд на реципрокность/редистрибуцию/рынок страдает статичностью – Поланьи не стал в «Великой Трансформации» анализировать, как изменяется по мере развития общества соотношение этих разных механизмов распределения и координации. Впрочем, его более поздние труды, нам пока еще мало известные, уделяют этому аспекту гораздо больше внимания.

Этот недостаток отчасти был восполнен, например, М. Салинзом, который в своей «Экономике каменного века» проанализировал не только общие принципы реципрокности, но и ее разновидности и эволюцию в доклассовых обществах. Что касается редистрибуции, то здесь прогресс научного анализа менее очевиден. Кое-что было сделано К.-А. Виттфогелем в его «Восточном деспотизме», кое-что есть в теории X- и Y-матриц С.Г. Кирдиной. Однако общей теории отношений централизованного распределения пока нет.

Одним словом, предложенный Поланьи подход к теории экономических систем в полной степени так и не реализован. При изучении развития общества экономисты предпочитают по-прежнему «заикливаться» на отношениях собственности, обращая мало внимания на другие «правила игры».

В «Великой Трансформации», однако, главный сюжет – это критика капитализма (именно для нее и служит предложенная автором теория экономических систем). Оценить эту сторону идей Карла Поланьи значительно труднее. По поводу того, что же происходит с рынком, в наши дни кипят не менее горячие споры, чем 60 лет тому назад.

Согласимся с критиками (Р.И. Капелюшниковым, А.Г. Слуцким) в том, что обличительный пафос Поланьи в адрес рынка несколько утрирован. Как и многие его предшественники (начиная с социалистов-утопистов и Маркса), Поланьи выразительно анализирует слабые стороны рынка, но скуп на заслуженные им похвалы. (Это похоже на отношение российских обществоведов к нашему «реальному социализму»: как единогласно мы критиковали его 15 лет назад, когда он был еще жив, и как часто сейчас мы вспоминаем о том, что нельзя с водой выплескивать и ребенка.)

Что касается прогноза об отмирании рынка, то здесь Поланьи оказался одновременно и прав, и неправ. Мне нравится предложенный Ю.В. Латовым образ «современный рынок – это рынок с капельницей». Дело в том, что мне самому приходилось находиться под капельницей, и эта аналогия мне кажется очень выразительной: под капельницей оказываешься не от большого здоровья, но после этой процедуры организм функционирует много лучше. Именно так и произошло с рынком в XX в. в ходе «административной революции» (воспользуюсь термином Джона Хикса).

В 1910-1940-е гг. капиталистическое мировое хозяйство действительно пережило катастрофу, которая, однако, закончилась не смертью рынка, а его «протезированием». Такого рынка, как в середине XIX в., конечно, уже давно нет. Современное рыночное хозяйство органично включает в себя многие и многие элементы централизованного регулирования.

Спорить о том, является ли этот «протезированный рынок» (еще один образ!) рынком как таковым – все равно как обсуждать, является ли человеком тот попавший в аварию, кому поставили искусственное сердце, искусственные почки и протезированные конечности. Дискутировать надо вообще не о том, к какому же виду относится этот полукиборг, а о том, как оптимизировать его самочувствие. Современные либертарианцы, ценящие рынок превыше всего, похожи на врача, который требует отказа от протезирования пациентов, поскольку-де протезы не соответствуют «естественной» природе человека.

## Сведения об авторах

**Барсукова Светлана Борисовна** – д.с.н., профессор кафедры экономической социологии ГУ-ВШЭ.

Электронный адрес: [svbars@mail.ru](mailto:svbars@mail.ru).

**Буравой Майкл** – доктор социологии, профессор Калифорнийского университета (Беркли, США).

Электронный адрес: [burawoy@berkeley.edu](mailto:burawoy@berkeley.edu).

**Капелюшников Ростислав Иванович** – д.э.н., заместитель директора Центра трудовых исследований ГУ-ВШЭ, ведущий научный сотрудник ИМЭМО РАН.

Электронный адрес: [Rostis@hse.ru](mailto:Rostis@hse.ru).

**Кирдина Светлана Георгиевна** – д.с.н., к.э.н., ведущий научный сотрудник Института экономики РАН.

Электронный адрес: [kirdina@online.ru](mailto:kirdina@online.ru), [kirdina@inst-econ.org.ru](mailto:kirdina@inst-econ.org.ru).

**Латов Юрий Валерьевич** – к.э.н., старший научный сотрудник Академии управления МВД России, доцент кафедры институциональной экономики ГУ-ВШЭ, доцент кафедры национальной экономики Российской экономической академии, доцент.

Электронный адрес: [latov@mail.ru](mailto:latov@mail.ru).

**Левин Сергей Николаевич** – к.э.н., доцент кафедры экономической теории Кемеровского государственного университета, доцент.

Электронный адрес: [levin@kemsu.ru](mailto:levin@kemsu.ru).

**Нуреев Рустем Махмутович** – д.э.н., заведующий кафедрой институциональной экономики Государственного университета – Высшей школы экономики (Москва), заведующий кафедрой национальной экономики Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова, профессор.

Электронный адрес: [nureev@hse.ru](mailto:nureev@hse.ru).

**Олейник Антон Николаевич** – к.т.н., доцент кафедры институциональной экономики ГУ-ВШЭ, доцент кафедры национальной экономики Российской экономической академии, доцент.

Электронный адрес: [aoleynik@mail.econ.msu.ru](mailto:aoleynik@mail.econ.msu.ru).

**Радаев Вадим Валерьевич** – д.э.н., первый проректор ГУ-ВШЭ, профессор кафедры экономической социологии ГУ-ВШЭ, профессор.



Электронный адрес: [radaev@hse.ru](mailto:radaev@hse.ru).

**Розинская Наталья Анатольевна** – к.э.н., доцент кафедры экономической методологии и истории ГУ-ВШЭ, доцент.

Электронный адрес: [rozinska@rol.ru](mailto:rozinska@rol.ru).

**Санчес-Андрес Антонио** – доктор экономики, профессор Департамента прикладной экономики Университета Валенсии (Испания).

**Сидорина Татьяна Юрьевна** - д.ф.н., профессор кафедры истории философии ГУ-ВШЭ, профессор.

Электронный адрес: [sidorina@rsuh.ru](mailto:sidorina@rsuh.ru).

**Творогова Светлана Викторовна** – к.с.н., старший научный сотрудник отдела стратегического прогнозирования центра научно-технической, инновационной и информационной политики Института статистических исследований и экономики знаний, старший преподаватель (?) кафедры социально-экономических систем и социальной политики ГУ-ВШЭ, доцент (?).

Электронный адрес: [svt@hse.ru](mailto:svt@hse.ru).