

Хайко Шрадер
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ АНТРОПОЛОГИЯ
Санкт-Петербург 1999

*Издание подготовлено при финансовой поддержке «Marga und Kurt Mollgaard
Stiftung im Stifterverband für die deutsche Wissenschaft».*

Перевод с английского *Е. А. Островской*

Хайко Шрадер. Экономическая антропология. — СПб.: «Петербургское Востоковедение», 1999. — 192 с. (Ethnographica Petropolitana, IV)

Экономическая антропология — научная дисциплина, возникшая в XX в. на стыке социологии, экономики и социальной антропологии. Экономическая антропология занимается исследованием взаимодействий людей по поводу товаров и обеспечения услуг. Предметом классической экономической антропологии являлась экономика докапиталистических стран или так называемых крестьянских обществ, где рынок, хотя и присутствует, но не определяет образ жизни. Сегодня в фокусе научного внимания экономической антропологии оказались проблемы современных обществ, поскольку народы не живут более изолированными общинами, они так или иначе интегрированы в мировой рынок и эта интеграция в значительной степени изменила их образ жизни.

В книге немецкого ученого Хайко Шрадера, профессора Санкт-Петербургского государственного университета, рассматриваются актуальные для современной экономической антропологии проблемы, отражающие реальность развивающихся и переходных обществ. Автор делает упор на анализе процесса изменения. В книге затрагиваются три основных темы — потребление, производство, обмен. Особое внимание уделяется таким важным вопросам, как символическое потребление, социальный и культурный капитал, нетоварное производство, домашняя работа, неофициальный сектор экономики, нравственная экономика. Автор опирается не только на широкий круг исследований в области современной экономической антропологии, но и на материал, собранный им в научных экспедициях в Южной и Юго-Восточной Азии.

Издание рассчитано на студентов, аспирантов и преподавателей гуманитарных факультетов университетов и высших учебных заведений.

Перепечатка данного издания, а равно отдельных его частей запрещена. Любое использование материалов данного издания возможно исключительно с письменного разрешения издательства. Исключительное право на распространение настоящей книги на территории Российской Федерации и за ее пределами принадлежит издательству «Петербургское Востоковедение».

ISBN 5-85803-131-5

©Хайко Шрадер, 1999
© «Петербургское Востоковедение», 1999
© Е. А. Островская,
перевод на русский язык, 1999

Зарегистрированная торговая марка

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	
Введение	
Потребление и производство	
1.1. Потребление	
1.1.1. Культурологическая теория товара	
(Douglas and Isherwood 1996)	
1.1.2. Резюме	
1.2. Производство	
1.2.1. Процесс производства	
1.2.2. Французская дискуссия о способе производства и так называемый	
билефельдский подход к нетоварному производству	
1.2.3. Феминистская антропология и дискуссия о домашней работе	
1.3. Концепция нравственной экономики	
Обмен, торговля и рынки	
2.1. Обмен	
2.1.1. Введение к рассмотрению примитивных и современных денег	
2.1.2. Кредит в досовременных обществах	
2.1.3. Дар — сделка обоюдного кредита	
2.1.4. Круг Кула	
2.1.5. Основные формы обмена	
2.2. Торговля	
2.2.1. Социетальные подходы	
2.2.2. Культурный и этнический подходы	
2.2.3. Дилемма торговцев и торговые меньшинства	
2.2.4. Экологический подход	
2.2.5. Торговля и стратификация	
2.2.6. Организация торговли	
2.2.7. Два «case studies» торговли в экономической	
антропологии	
2.2.8. Ссудосберегательные ассоциации	
2.3. Экономическая интеграция — это эволюционный процесс?	
2.4. Метанарратив рыночного общества	
Глоссарий	
Литература	

Предисловие

Настоящая книга — результат моей продолжительной работы в качестве профессора, приглашенного для чтения лекций по социальной антропологии на факультете социологии Санкт-Петербургского государственного университета. Приступая к написанию данной книги, я ставил перед собой цель создать опорное учебное пособие по экономической антропологии — разделу такой новой для России дисциплины, как социальная антропология. В целом необходимость в подобном учебном пособии продиктована также и тем, что в рамках современных социально-антропологических исследований в фокусе научного внимания оказались не досовременные общества, а вопросы и проблемы обществ современных. Это значит, что некоторые традиционные для экономической антропологии темы сделались историей, что в особенности касается материала классических «case-studies», всегда используемого в лекциях, поскольку условия жизни исследуемых народов значительно изменились. Эти народы не живут более изолированными общинами, ибо они так или иначе интегрированы в мировой рынок, и интеграция такого рода в значительной степени изменила их образ жизни.

В силу вышесказанного я счел необходимым сделать особый упор на рассмотрение процесса изменения. Эта тема выступает лейтмотивом всей книги. Именно в данном ракурсе написана глава о развитии рынков и рыночных обществ и проанализированы такие актуальные для социальной антропологии темы, отражающие реальность развивающихся и переходных обществ, *как неофициальный сектор экономики, городское нетоварное производство, теоретическое осмысление домашней работы* в современных обществах.

Особенность настоящей книги заключается также и в том, что я старался увязать обсуждение теоретических тем с моим собственным опытом полевых исследований в Южной и Юго-Восточной Азии. Тем самым я хотел показать, что в социальной антропологии теоретизирование и конкретные полевые исследования неотделимы. Точнее говоря, многие теории выступают результатом осмысления эмпирических исследований.

Считаю необходимым отметить, что некоторые из обсуждаемых в данной книге тем находятся на стыке социальной антропологии и социологии, точнее, социологии развития. Возможно, некоторые из социальных антропологов подвергнут критике подобную подборку тем. Будучи по образованию социологом развития, я всегда работал на стыке двух субдисциплин, однако я не единственный, кто использует этот подход. И в классической британской социальной антропологии, и в американской культурной антропологии дисциплинарная граница между социальной антропологией и социологией считалась достаточно проницаемой.

Итак, кратко об архитектонике книги. В качестве структурирующего ее элемента мною были взяты не исторические стадии становления экономической антропологии, а базовые для этой субдисциплины проблемы — *производство, потребление, обмен и торговля*, рассмотрению которых и посвящены основные параграфы. Объясняя эти проблемы и основные теории, я неустанно обращался к тем концепциям экономической антропологии, которые представляются мне наиболее важными в контексте современной социальной антропологии. Например, в главе о потреблении проанализировано не только «утоление голода и жажды», но и концепция символического потребления и опирающиеся на нее современные теории культурного и символического капитала, в равной степени важные и для социологии, и для антропологии.

Представленная мною подборка теорий не может считаться исключительной по своей полноте — за рамками рассмотрения остался ряд актуальных для современной экономической антропологии тем. Кроме того, большая часть использованной мною английской и немецкой специальной литературы вообще не переводилась на русский язык. Хочется верить, что предлагаемая книга вдохновит читателя на глубокое

проникновение в интереснейшие темы экономической антропологии и дальнейшее самостоятельное освоение современных теорий и направлений.

Пользуюсь возможностью выразить свою глубочайшую признательность всем тем российским коллегам, чье содействие способствовало созданию настоящей книги. Это, прежде всего, профессор А. О. Бороноев, декан факультета социологии Санкт-Петербургского государственного университета, и мои коллеги по кафедре культурной антропологии и этнической социологии, в особенности профессор Н. Г. Скворцов, заведующий кафедрой, поддержавший мой творческий замысел и вдохновивший меня на написание книги.

Хочу выразить особую благодарность ректору Санкт-Петербургского государственного университета профессору Л. А. Вербицкой, санкционировавшей чтение моего курса по экономической антропологии на факультете социологии.

Я благодарен моим немецким коллегам по факультету социологии Билефельдского университета, которые оказывали мне постоянную поддержку, - проф. Х.-Д. Эверсу, проф. Ю. Фельдхофу, д-ру Х. Харбаху и д-ру М. Глагову. Я благодарен также Немецкой службе академических обменов (DAAD) за финансирование моей профессорско-преподавательской деятельности в Санкт-Петербурге. Издание данной книги было бы неосуществимо без Помощи «Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft».

И наконец, я хочу выразить признательность кандидату социологических наук Е. А. Островской, которая благодаря своим Глубоким социально-антропологическим знаниям и разносторонней образованности успешно справилась с нелегкой задачей перевода рукописи этой книги на русский язык.

ВВЕДЕНИЕ

Экономическая антропология занимается исследованием взаимодействия людей по поводу товаров и обеспечения услуг. Товары — это материальные вещи, которые в высшей степени связаны с вложением труда и удовлетворением желаний. Необходимо отметить, что термин «желания» в самом широком смысле включает в себя не только физиологические, но и психические, идеальные желания. Вложение труда порождает ценности материальные (еда, жилье, доход и т. д.) и нематериальные (безопасность, порядок и т. д.). В рамках экономической антропологии исследуется весьма широкий спектр тем, начиная от производства (охота и собирательство, аграрное производство, животноводство, ремесла) и распределения (обмен, перераспределение, торговля, рынок) и вплоть до потребления. В поле ее рассмотрения находятся также социальная структура, фиксирующая социальное и экономическое разделение труда, и процессы экономических изменений.

В экономической антропологии используется структурный анализ (structural analysis) и анализ процессов (process analysis). Структурный анализ — это рассмотрение структуры конкретного общества или общины в определенный момент времени. Анализ процесса — это исследование процесса изменения общества или общины в течение длительного времени. Пример структурного анализа — изучение того, каким образом политическая иерархия или отличия престижного характера структурируют экономическую жизнь. Пример анализа процесса — насколько досовременные общества были вовлечены в рынок и каким изменениям под влиянием рынка подвергаются способы производства и ориентация производителей. Люди, производящие для себя, обладают иной ориентацией, нежели те, кто производит для рынка.

Термин *экономика* происходит от греческих слов *oikos* и *oikonomia*. *Oikos* представлял собой замкнутую социальную систему — большое хозяйство людей, живущих под одной крышей, где домохозяйство являлось одновременно экономическим, культурным и политическим институтом. Будучи самодостаточным, оно не нуждалось в обмене с другими большими домохозяйствами. *Oikonomia* — это экономика такого домохозяйства. *Oikonomike* — мудрое ведение хозяйства, которое противопоставлялось корыстному экономическому действию и рассматривалось, согласно Аристотелю, как социально неадекватное и нежелательное. Во главе домохозяйства всегда стоял мужчина, он и принимал все решения. Разделение труда существовало только внутри одного домохозяйства, но не между несколькими из них.

Классическая экономическая антропология изучает экономику докапиталистических стран или так называемых крестьянских обществ. Считается, что основная характеристика примитивных обществ — отсутствие рынка; в крестьянских обществах рынок хотя и присутствует, но не определяет стиль жизни.

Пристальное внимание к досовременным обществам можно объяснить исходя из истории развития социальной антропологии и ее методологических подходов. Объектом исследований в социальной антропологии с самого начала выступали традиционные бесписьменные общества Африки и Полинезии, а также Америки и Азии. Исследованием народов с высокоразвитой письменной культурой (Китай, Аравия, Индия и т. п.) занимались такие дисциплины, как синология, индология и др.

Многие темы и подходы, ставшие классическими для социальной антропологии, заимствованы из структуралистского анализа — системы родства, политическая структура, экономическая структура. Большое влияние на социальную антропологию оказали структуралистская школа К. Леви-Строса и функционалистская школа Б. Малиновского. Под влиянием эволюционизма, диффузионизма, марксизма и современных антропологических исследований только в XX в. появился в социальной антропологии интерес к процессам изменения.

Экономическая социология, тесным образом связанная с экономической антропологией, занималась исследованием индустриальных

обществ, в центре ее внимания были отношения *индустриального труда* (т. е. *наемного труда*) и классы.

Необходимо отметить, что вплоть до середины 70-х гг. совершенно не изучался тот комплекс отношений, который имеет место в рамках *ненаемного труда*. Ненаемный труд — это неофициальный труд и труд по самообеспечению, причем особое место занимает здесь работа по дому. На мой взгляд, именно экономическая антропология внесла значительный вклад в выявление данной проблематики и ее исследование.

Моя базовая гипотеза заключается в том, что экономическая антропология (как, впрочем, и социальная антропология) с ее теоретическими подходами и методами может заниматься изучением не только доиндустриальных обществ, но и обществ современных — индустриальных и постиндустриальных. В течение последних десятилетий отчетливо наметилась тенденция к сближению теорий экономики, социологии и экономической антропологии. На сегодняшний день можно говорить о появлении нового предмета — новой экономической социологии, базирующейся на мультидисциплинарном подходе.

Итак, попытаемся определить составляющие предмета экономической антропологии. Экономическая антропология — дисциплина, рассматривающая соотношение действия, социальных институтов и системы ценностей.

Согласно М. Веберу, действие ориентировано экономически в том случае, когда, в соответствии с *субъективной оценкой* деятеля, приобретение определенного товара или услуги, или получение немедленного результата самого действия дает реальные или воображаемые преимущества (по Веберу — шансы) в настоящем или будущем. Иными словами, экономическое действие направлено на получение субъективно оцениваемой выгоды. Приведу пример для разъяснения этого абстрактного определения. Охотники и собиратели посвящают большую часть дневного времени охоте на животных и сбору плодов леса. Их действие экономически ориентировано, поскольку направлено на утоление голода и жажды.

М. Вебер полагает, что экономическая ориентация есть результат традиции или рациональности, направленной на достижение цели. Даже в том случае, когда действие в высшей степени рационализировано, ориентация на традицию по-прежнему весьма значительна и способна оказывать важное влияние на экономическое действие — она может как создавать конструктивную моральную основу для экономической деятельности, так и препятствовать ей.

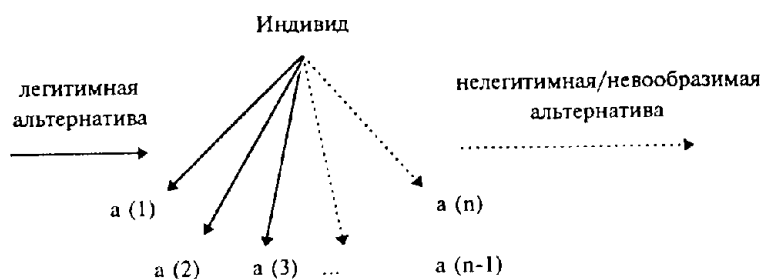
Что же такое рациональное экономическое действие? *Рациональное экономическое действие* означает прежде всего рефлекссию о соотношении средств и конечных целей. Поскольку мы живем не в сказочной стране, где меж кисельных берегов текут молочные реки, а жареные цыплята летят прямо в рот, нам с необходимостью приходится сочетать разные средства для достижения целей. Как правило, люди сочетают вложение труда и денег. Экономисты выделяют два принципа. Первый экономический принцип — достижение заданной цели при использовании минимума средств. Второй экономический принцип — достижение максимально возможного при использовании имеющихся средств. Оба Принципа можно объединить, и получится третий — достижение оптимального результата при минимальном вложении. Развитие рационального экономического действия, начавшееся с инстинктивного поиска еды или одобренных традицией техник, передаваемых из поколения в поколение, и привычных социальных отношений, было в значительной степени обусловлено событиями и действиями неэкономического характера. В частности, большую роль сыграл такой фактор экологического давления, как скудость ресурсов питания. Так, находящийся в пустыне человек вынужден экономить воду даже в том случае, если он один. Другой фактор — демографический рост: там, где изначально присутствовал избыток продуктов, проблема дефицита возникает по мере роста населения. В этом случае объем выпускаемой

продукции должен быть увеличен в соответствии с ростом населения.

Предметом дискуссии между формалистами и последователями субстантивистской школы в социальной антропологии стал вопрос о том, рационально ли действие первобытного человека. Мы обратимся к рассмотрению этой дискуссии позднее. Здесь необходимо отметить лишь то, что эта дискуссия не нашла своего разрешения. Думается, проблема заключается в том, что концепция рационального действия во многих случаях трактовалась очень узком смысле. Веберовский идеально-типический конструкт *рациональное действие* гораздо богаче многих экономических концепций. Вебер различает рационализацию средств и целей (сугубо экономическая концепция) и ценностно-рациональное действие. Кроме того, он вычленяет нерациональные типы действия — традиционное и аффективное. Иными словами, согласно Веберу, не все выявленные им идеальные типы действия рациональны, рациональным является лишь то действие, которое ценностно-рационально или целе-рационально. Однако в реальности большинство действий не может быть идентифицировано на основе какого-либо одного из идеальных типов.

На мой взгляд, для социальной антропологии весьма важной представляется концепция ценностной рациональности, поскольку нравственные нормы и ценности оказывают воздействие на индивидуальное поведение. В замкнутом сообществе, где все знают и наблюдают друг друга, невозможно вести себя как заблагорассудится. Некоторые альтернативы действия не только социально неприемлемы, но и невообразимы для деятеля. В силу этого в концепции рационального действия не следует, по-моему, учитывать объективно возможные альтернативы, а необходимо рассматривать только *субъективно возможные альтернативы*, из которых и выбирает индивид. Это, в свою очередь, означает принятие точки зрения индивида, осуществляющего выбор, а не абстрактную позицию социального ученого. Представьте, что вам срочно нужны деньги. Для того чтобы их получить, вы можете взять дополнительную работу, ограбить банк или продать дорогое материнское кольцо. То, что я перечислил, — лишь объективные альтернативы возможного действия, из которых вы можете выбирать. Однако, будучи нравственным и законопослушным человеком, вы отвергнете предложение соседа, также находящегося в затруднительном материальном положении, объединиться и обокрасть банк. Если вы унаследовали кольцо от матери, нравственность не позволит вам его продать. Ваш единственный выбор — взять дополнительную работу. Таким образом, все альтернативы подразделяются на легитимные (субъективно приемлемые) и нелегитимные (субъективно неприемлемые). Обобщим сказанное (см. схему 1).

Схема 1. Субъективный рациональный выбор



Обратимся теперь к непосредственному рассмотрению предмета экономической антропологии. Функционализм — направление в социальной антропологии, созданное Б. Малиновским, А. Р. Радклифф-Брауном и другими классическими социальными антропологами¹.

¹ **Функционализм** — историческая школа в британской социальной антропологии. Основная ее проблематика — каким образом конкретный институт (или верование) соотносится с другими институтами, какова его роль в сохранении устойчивости всей социокультурной системы в целом и отдельных ее частей. Методология данной школы была разработана Б. Малиновским. Самое известное из всех своих исследований Малиновский провел на островах Тробриан (1926, 1935, 1964). А. Р. Радклифф-Браун

Сторонники этого направления не считали экономику подсистемой общества. Иного мнения придерживались, например, Т. Парсонс и Н. Луман применительно к индустриальным/постиндустриальным обществам — они утверждали, что в современных обществах дифференцируются отдельные подсистемы, располагающие собственной системой рациональности. Функционалисты, занимавшиеся исключительно досовременными обществами, рассматривали действие как *тотальный социальный феномен*. М. Мосс в своей книге, посвященной феномену дара в традиционных обществах, показал, что действие — это религиозный, юридический, моральный, эстетический, мифологический и экономический феномен, при этом ни одна из его функций не может быть изучена изолированно от других [Mauss 1990]. В докапиталистическом обществе экономика и общество не являются двумя самостоятельными сферами. Обеспечение товаров и услуг, а также модели перераспределения результатов труда напрямую связаны с такими институтами, как семья, клан, деревня, монастырь, и отношениями между ними. Эти институты маркируют собой границы морали, солидарности и социальной ответственности. Необходимо иметь это в виду при анализе базовых для экономической антропологии тем — производство/потребление и обмен/торговля, которые будут рассмотрены ниже.

1. ПОТРЕБЛЕНИЕ И ПРОИЗВОДСТВО

1.1. ПОТРЕБЛЕНИЕ

Основное положение экономистов — люди стремятся к удовлетворению желаний. Антропологи согласны с такой точкой зрения, хотя, как правило, и не принимают предложенное экономистами определение термина «желание» и объяснение того, как оно удовлетворяется. В рамках микроэкономики термин «желание» стандартно определяется как результат переживания нехватки чего-либо. Термины «желание» и «потребность» используются в качестве взаимозаменяемых. Экономисты различают естественные желания, социальные потребности, базовые потребности и т. п., исходя при этом из утверждения, что «неутолимая жажда удовлетворять желания» — это естественно. Социальный антрополог М. Салинс опровергает такую точку зрения. Он убежден, что между желаниями и потребностями есть огромная разница. Потребности, или, точнее, базовые потребности, естественны, поскольку тесно связаны с человеческими инстинктами. Под потребностями здесь подразумевается необходимый минимум еды и питья, кров, одежда, секс, отдых и т. п. Человек может выжить только при условии удовлетворения этих потребностей². Однако то, что экономисты понимают под термином «неудовлетворимые желания», коренным образом отличается от базовых потребностей. Желания не даны от природы, а порождены культурой. Желания — это результат сравнения себя с другими, обладающими более

считал антропологию глобальной, кросс культурной наукой, пытался доказать, что социальная система, состоящая из ролей, обязательств перед законом и моральных норм, - базовая структура компаративистского анализа. Основные полевые исследования А. Р. Радклифф-Браун провел на Андаманских островах (1922). Э. Эванс-Причард — ученый принадлежавший ко второму поколению функционалистов. В своих этнографических изысканиях он опирался на дюркгеймовский социоструктурный метод, провел целый ряд полевых исследований на Нуэре (1940, 1951, 1956).

² К вышеперечисленным базовым потребностям необходимо добавить разработанный в 1976 г. в США список потребностей, которые должны быть с необходимостью удовлетворены, — наличие питьевой воды, санитарная инфраструктура, транспорт, здоровая и гуманная окружающая среда, участие в политике и свобода. Нет необходимости объяснять, что в ряде стран эти базовые потребности не могут быть удовлетворены. К таким странам относятся не только развивающиеся, где не хватает капитала для институционализации необходимой инфраструктуры, но также целый ряд стран с переходной экономикой и даже индустриальных в силу скудного финансирования, политических или религиозных Обстоятельств (военные режимы и диктатуры, подавляющие политическую свободу; религиозный диктат, отвергающий равенство полов в праве получать образование и участвовать в общественной жизни).

высоким, равным или низким статусом³, а в современных обществах на формирование желаний воздействует реклама, распространяемая через средства массовой информации. Например, в Москве и Санкт-Петербурге вполне можно обходиться и без собственной машины, поскольку транспорт работает достаточно хорошо, а кроме того, цены здесь таковы, что покупать и содержать машину слишком накладно. Если все-таки хочется приобрести машину, то отечественная марка будет наиболее подходящей для местных условий обслуживания и состояния дорог. Однако надо иметь в виду, что машина — это не просто средство передвижения из одного пункта в другой. Машина — это мужской символ статуса (женщины, как правило, имеют другие символы статуса). И преуспевающий российский бизнесмен приобретает — и этого от него ждет окружение — большую импортную машину («иномарку»). Собственная машина, дом, одежда, техника ассоциируются у него с жизненным благополучием и процветанием предприятия. Эти предметы потребления выступают в качестве символов, *маркеров* статуса.

Применение кросскультурного анализа показало, что нормы потребления варьируют в разных обществах. В качестве примера рассмотрим нормы ритуальной чистоты и ритуалы очищения, принятые в индийской кастовой системе. Данная социальная система представляет собой стабильную иерархию с нулевой вертикальной мобильностью; кастовость обусловлена и легитимирована системой верований. Я имею в виду индуизм и присущую этой религии веру в безначальный круговорот рождений. Конкретная жизнь и пребывание на земле считаются результатом деятельности в прошлых жизнях, а хорошие и плохие деяния этой жизни (*карма*) обуславливают следующую. В соответствии с индуистскими представлениями о *карме* живое существо рождается в одном из нескольких миров, в число которых входит и мир людей. Этот мир, организованный по иерархическому принципу, состоит из каст, или комбинации социальных статусов, профессий и регулирующих жизненный стиль ритуальных норм, в основе которых лежит бинарное соединение чистота/очищение. Например, члены высшей жреческой касты, брахманы, обязаны быть вегетарианцами, разделять трапезу исключительно с брахманами и употреблять только ритуально чистую пищу, т. е. приготовленную в соответствии с ритуальными требованиями. Если порог их дома переступит член низкой касты, парий или человек, не принадлежащий к кастовой системе, дом считается оскверненным и проводятся обширные очистительные ритуалы.

В других культурах также существуют различные ритуалы и системы верований, конституирующие пищевое поведение. Строгое соблюдение правил регулируется посредством официальных и неофициальных негативных санкций. Мусульмане, например, обязаны соблюдать в течение определенного времени пост, шариат запрещает им есть свинину. Индуистам возбраняется употреблять в пищу говядину. Индуизм и ислам, регламентирующие эти правила, могут сосуществовать и в рамках одной этнической общности, например, в Индии и на о. Бали. Православные христиане в России, Греции, Сербии не едят мясное и молочное по средам и пятницам. Безусловно, подобные системы верований обнаруживаются на таких уровнях социальной структуры, как этническая группа, локальная группа, деревня и т. п.

Знание норм потребления весьма важно для антрополога, проводящего полевое исследование, поскольку он должен вести себя в соответствии с местным кодексом поведения. Так, уже упомянутые индуистские представления о ритуальной чистоте должны учитываться в поведении исследователя — ему необходимо знать, почему непозволительно войти в дом респондента, разделить с ним трапезу.

³ «Статус» — ключевая концепция социальной антропологии. Термин «статус» наиболее часто употребляется в значении «позиция» в социальной структуре, а связанный с ним термин «роль» — это поведение, ожидаемое от человека, занимающего определенную позицию. В таком значении упор делается на права и обязанности конкретного человека. В более широком смысле под «статусом» понимают также уважение, репутацию, честь и социальное положение. Необходимо подчеркнуть, что каждая антропологическая школа вкладывает в этот термин свой смысл, обсуждение которого выходит за рамки нашей книги.

Другой пример, основанный на моем опыте полевого изучения тибетцев, — интервьюирование нескольких семей. Прежде чем начать интервью, я должен был пройти через все стадии принятого у тибетцев гостеприимства: выпить тибетского чая и поесть *цзампы*. Тот, кто никогда не пробовал тибетского чая, думает, по всей видимости, что речь идет об обычном черном чае, и был бы крайне поражен, отведав тибетский. Этот чай приготавливается из выдержанного масла, соли, зеленого брикетированного чайного листа и воды. Он более походит на суп, хотя и внешне выглядит как чай с молоком. Отказаться от чая невежливо, даже если он вам не очень по вкусу. Более того, считается, что до начала разговора (интервью в данном случае) вы должны выпить как минимум три чашки. *Цзампа* — это крутая взвесь обжаренной ячменной муки, образованная водой, или тибетским чаем. Отказ от предложенных питья и еды будет расцениваться как небрежение правилами гостеприимства⁴, и исследователь не получит доступа к ценной информации.

В каждом обществе существуют определенные культурные обычаи и нормы потребления. Обычаи и нормы нашего общества представляются нам очевидными только в силу того, что мы хорошо с ними знакомы,

В основе потребления — полезность⁵ и престиж. Физическое потребление еды направлено, во-первых, на утоление голода. Во-вторых, согласно личному (социетальному) вкусу, какая-то пища представляется более вкусной, чем другая, а если этого мнения придерживается большое количество людей, то и цена ее будет выше. В стратифицированных обществах дифференциация проявляется не только в общепринятых маркерах статуса (одежда, украшения, предметы роскоши и т. п.), но и в пищевых привычках. В своей теории цивилизаций Н. Элиас подробно разбирает проблему дифференциации норм потребления и ее отношение к статусу и классу в европейской истории [Elias 1981].

Мне хотелось бы рассмотреть другой аспект потребления, на который впервые обратили внимание экономические антропологи, — непродуктивное накопление вещей в целях престижа (Salisbury 1968; 1972). Такие вещи не всегда используются в повседневной жизни. Более того, я бы даже сказал, что именно бесполезность накапливаемых вещей указывает на достаток их владельца. Продемонстрирую это на примере из моего собственного полевого опыта [Schrader 1988]. В нескольких непальских общинах, живущих высоко в Гималаях, в деревнях, расположенных весьма далеко от города, состоятельные люди, как правило, собирают дорогостоящие чашки из китайского фарфора. Тот факт, что эти чашки не используются в быту, делает их особенно ценными — таким образом демонстрируется богатство их владельца, ибо он может позволить себе накапливать непродуктивные предметы роскоши. Жители другой общины приобретали скот, но никак его не использовали. Богатые люди в этих деревнях имеют стада по сто и более лошадей только для престижа. Объясняется это стремлением визуально продемонстрировать свое отличие от всех прочих, живущих в той же общине; более богатый означает здесь — тот, кто может позволить себе покупать бесполезные вещи. В высокодифференцированных обществах, напротив, богатство совсем не обязательно демонстрируется, поскольку люди вкладывают деньги в акции, недвижимость и т. п. Здесь дифференциация возникает между «высшим обществом» (члены которого не только богаты, но и ведут себя «цивилизованно», как подобает их классу) и *нуворишами* (обладающими богатством, но не манерами).

⁴ Чай и цзампа, согласно тибетским традиционным медицинским представлениям, поддерживают сердечную деятельность, влияя на гуморальную систему человека, поэтому отказ от этих непреходящих для акта гостеприимства яств подразумевает недоверие гостя к хозяевам {примеч. пер.}.

⁵ Экономисты определяют «полезность» как степень удовлетворения, которое получает индивид от использования вещи или обладания ею. Полезность может также определяться и через субъективную ценность вещи в конкретном месте и в конкретное время. Так, для пребывающего в пустыне ценность бутылки с водой будет выше, нежели для того, кто находится в городе.

Различные антропологи (в особенности функционалисты), как правило, отдельно обсуждают феномен показного потребления, обнаруживаемый в ритуалах. Показное потребление — это публичная выставка дорогостоящих предметов либо использование ценных услуг с целью продемонстрировать статус. *Потлач* — слово, употребляемое североамериканскими индейцами для обозначения праздничной церемонии раздачи или даже уничтожения предметов собственности. Процедура *потлача* была впервые описана Ф. Боасом в его докладе 1890 г., однако никакого объяснения он не предложил. М. Мосс дал объяснение этому лишь по видимости иррациональному действию [Mauss 1990]. Согласно Моссу, по своей сути *потлач* — это обмен дарами между различными племенами и социальными группами, но само действие — аффективное и характеризуется страстным соперничеством. Основная цель этого ритуала обмена между главами племен — сделать принимающего дар временным должником. В рамках следующего *потлача* должник отдаривает предметы, имеющие большую «ценность», чем первый дар, поскольку тем самым он превращает бывшего дарителя в своего должника. В действительности имеет место *инфляция* — поскольку отдарок всегда превышает ценность предыдущего дара, происходит частичное обесценивание последнего. Смысл этой инфляции заключается в пристыжении другого вождя с тем, чтобы усилить значимость собственного статуса. Цель *потлача* — продемонстрировать на празднике большую щедрость по сравнению с другим вождем (иногда это выражается не только в расточительстве, но и в уничтожении собственного имущества для пристыжения другого).

Потлач предполагает исполнение вождем трех обязательств. Во-первых, сделать *потлач* для себя, для своего зятя или дочери, а также для умерших. Богатство ~ это выражение благосклонности духов. Продемонстрировать богатство можно только путем расточительства, его раздачи или разрушения либо престождения других. Второе обязательство — принять ответный дар. Отвержение дара или *потлача* невозможно. Более того, принимающий обязан оценить дар и щедрость дающего. В свою очередь, принятие дара обязывает получившего сделать ответный дар или *потлач*, ценность которого будет выше; Боас обнаружил, что ценность увеличивалась в течение года на 30 %, либо даже на 100 % [Mauss 1990]. Те, кто не мог более отдариваться, утрачивали свое положение, а зачастую даже попадали в долговую зависимость.

Обратимся теперь к ритуалам, которые с необходимостью проводятся в соответствии с кодексом поведения общины или общества, и рассмотрим их с точки зрения экономической антропологии. Потребление, связанное с обрядами перехода⁶, может повлечь за собой долгосрочную задолженность целой семьи. Эти обряды подразумевают приглашение большого количества людей (зачастую более ста человек), приготовление для них угощений из дорогой еды и напитков. Решение относительно списка приглашенных не есть акт доброй воли, оно жестко регламентировано четкими правилами или ожиданиями со стороны родственников и соседей. Каждый праздник — возможность обновить прежние связи с людьми, взаимное доказательство дружбы. Исключение кого-либо из списка приглашенных равноценно символическому объявлению войны или прекращению дружбы.

Расходы на свадебные обряды могут иметь воздействие на формирование правил прерывания беременности. Многие брачные обряды включают *цену невесты*⁷, в них фиксируется, кто оплачивает

⁶ Обряды перехода — способ, посредством которого люди указывают на изменение социального статуса либо на прохождение календарного времени. Первое (изменение социального статуса) — рождение, созревание, обрезание, женитьба и смерть. Второе — регулярные празднества по случаю завершения сезонного цикла — праздник, связанный с окончанием сбора урожая или началом сезона дождей. Так, в Африке мы обнаруживаем обряды перехода, характеризующие переход из одной возрастной группы в другую: из группы детей в группу подростков, потом — мужчин и т. д.

⁷ Цена невесты или богатство невесты — это часть свадебного ритуала, подразумевающая перенос символически важного богатства. Имущество переходит из рода жениха в род невесты в качестве компенсации за нее. Эта терминология вызвала путаницу, т. к. кажется,

свадебную церемонию. Как правило, в патрилинейных обществах все расходы оплачивает отец невесты. Иметь нескольких дочерей — значит впасть в долги; поэтому, например, в индуистских семьях рождению дочери родители не всегда бывают рады, а мужское потомство рассматривается как безусловно предпочтительное.

Не все товары потребляются незамедлительно. Некоторые остаются в частных или общественных хранилищах/кладовых (резервные фонды), часть используется в качестве средств производства (семена, скот), а часть продается на рынке. С антропологической точки зрения, средства производства, накапливаемые товары потребления и деньги — все это капитал. Современные ученые полагают, что понятие *капитал* охватывает собой *гуманитарный капитал* (образование и профессиональное обучение), *символический/культурный капитал* [Bourdieu 1979] и *социальный капитал* [Coleman 1987]. Проиллюстрирую это в табл. 1.

Таблица 1

Экономическое и социологическое/антропологическое содержание понятия *капитал*

Капитал	Содержание понятия <i>капитал</i>
Физический	Узкоэкономическое значение, используется в социологии
Гуманитарный	Общэкономическое значение, используется в социологии
Символический	Социологическое значение, не используется в экономике
Социальный	Социологическое значение, не используется в экономике

Согласно П. Бурдьё, понятие *культурный капитал* включает в себя все материальные, символические и институционализованные культурные цели и ресурсы, которые используются в качестве символических средств власти в целях установления и сохранения главной иерархии ценностей, легитимных форм *габитуса*⁸ и восприятий социального мира. Культурный капитал сокрыт в культурных благах, ментальностях, личных титулах и т. п. Власть, предрасполагающая устанавливает такую форму культуры, в которой они могут сохранять полученную позицию. Благодаря своему статусу они имеют доступ к политическим и экономическим выгодам и держат всех прочих на расстоянии от этой позиции. Например, цари используют священников для санкционирования своего правления. Священники удостоверяют, что цари правят согласно «воле Бога». Более того, они учреждают такой строй, который позволяет их наследникам сохранять эту позицию. В результате даже современные потомки некогда правивших династий выдвигают претензии на бывшую собственность этих династий.

Этнические группы или даже расы претендуют на то, что им самой судьбой предопределено управлять другими. В средние Века, например, имела место длительная экклезиастическая дискуссия на тему — можно ли вообще считать представителей другой расы человеческими существами. Торговля рабами также легитимировалась через то, что чернокожие африканцы приравнивались европейцами к животным. Немецкие фашисты создали теологический миф о высшей арийской расе и всю мощь националистической агрессии направили против евреев.

На примере современных профессиональных организаций можно пронаблюдать способы инструментализации культурного капитала. Те, кто уже занимают высокие позиции, изобретают новые правила, воспевающие или, по меньшей мере, затрудняющие вертикальную

что термин «цена невесты» подразумевает превращение жены в товар и рыночную цену за нее, т. е. налицо неадекватное понимание этих сложных отношений.

⁸ Согласно Бурдьё, *габитус* — арсенал культурной практики — способы мыслить, воспринимать, оценивать, действовать, которые разделяют все члены конкретного социального института (группы, класса, общества, культуры). Образование порождает *габитус*, специфичный для определенного социального института.

мобильность новичков. Так, в Германии ассоциация врачей регулярно ужесточала требования, предъявляемые к молодым коллегам для получения места врача, поскольку стремилась ограничить конкуренцию в целях сохранения высоких доходов своих членов.

Согласно Дж. Колеману, *социальный капитал* состоит из нескольких элементов, принадлежащих социальной структуре и действующим внутри нее. Он обнаруживается главным образом в социальных отношениях. Приведу пример. Экономисты утверждают, что рынок труда не является абсолютно свободным. В газетах рекламируется только часть имеющихся вакансий, и лишь часть из них уже обещана кому-то. Остается еще часть, которая рекламируется через неформальные каналы. Принятие решения относительно конкретного кандидата в большой степени зависит от личного покровительства. Точнее говоря, личные связи и клиентура представляют собой социальный капитал. Колеман доказывает, что и материальный, и гуманитарный, и социальный капиталы приобретаются и используются для достижения целей. Социальный капитал менее заметен, поскольку сокрыт в недрах конкретных отношений между людьми. На мой взгляд, обе эти концепции капитала несут в себе очень важную с функциональной точки зрения идею того, что образование, престиж/статус и личные связи — это вклад в будущее, который потом можно будет использовать для получения личных выгод.

В настоящее время социологи обсуждают проблему среднего класса, теснейшим образом связанную с темой стиля жизни. Считается, что в ряде развивающихся стран появился *новый средний класс* с определенным стилем жизни, т. е. с определенными моделями потребления и потребительским поведением. Как правило, утверждается, что этот средний класс выступает опорой демократизации и политического плюрализма. Однако это не совсем верно, потому что *новый средний класс* проявляет себя только в процессе потребления, а не в политике. Стили жизни — это результат сходного действия, они создают коллективную идентичность. Стил жизни представителей одного класса в основном одинаков. Одновременно он маркирует границу данного класса, его отличие от другого. Именно поэтому можно сказать, что стили жизни — это символические маркеры классов. Утверждалось также, что глобализация породила одинаковые стили жизни классов по всему миру. Часто приводимый в связи с этим утверждением пример — наличие почти во всех метрополисах мира ресторанов Макдональдс. Специфическая особенность потребительского поведения *нового среднего класса* — его представители предпочитают питаться в подобных ресторанах, поскольку этот стиль питания ассоциируется у них с современностью. В России такие рестораны растут как грибы, особенно в больших городах (Москва, Санкт-Петербург).

Любой социальный ученый, антрополог должен иметь в виду, что разные культуры создают различные потребительские единицы. Нуклеарная семья — это продукт индустриального общества, она обычно тождественна домохозяйству. Считаю необходимым разъяснить, что же такое домохозяйство. Следует отметить, что в этнографических отчетах этот термин употреблялся весьма вольно. Так, членами домохозяйства могут считаться семья либо группа домашних, к которым зачастую причисляют и наемных рабочих, и домашних слуг. Наиболее четкое и аналитичное употребление этого термина мы обнаруживаем в исследованиях крестьянского или малого хозяйственного производства. Термин «домохозяйство» появился со времени английского феодализма, где каждое землевладение идентифицировалось с конкретным домом и его обитателями, которые должны были платить налог и дань товарами и услугами. Мужчина был главой и представителем дома. Другие общества, в том числе и европейские, не имели в своей истории опыта домохозяйства и зачастую даже не располагают сходной терминологией. Несмотря на то что во многих обществах есть домашние группы, по своим характеристикам они отличаются от «домохозяйства». Например, общества с огороженными территориями, включающими слишком много людей, кочевники-скотоводы или охотники и собиратели время от времени меняют свое поселение, количество проживающих в нем также может

весьма быстро меняться. Кроме того, главой домохозяйства не всегда бывает тот, кто ответствен за платежи и доход семьи. Во главе стоит, как правило, мужчина, располагающий самым высоким статусом в группе, конкретной хозяйственной единице; его статус ритуально легитимирован, а не основан на экономических возможностях. Такое хозяйство характерно для обществ, в которых распространена полигиния⁹, при этом каждая жена располагает собственными экономическими средствами для поддержания себя и своих детей. Все вышесказанное объясняет, почему этнографы так вольно используют термин домохозяйство. Использование этого термина в экономической антропологии плодотворно при анализе обществ, в которых есть соответствующие экономические единицы, признаваемые самими людьми.

Термин *семья* также весьма неопределенный. Дж- П. Мердок предложил такое определение семьи: «...это социальная группа, характеризующая общим местожительством, экономической кооперацией и воспроизводством. Она включает взрослых обоих полов, среди которых, по крайней мере, двое сохраняют социально одобряемые сексуальные отношения, и детей (от одного и более), родных или приемных от сексуально сожительствующих взрослых» [Murdock 1949]. В настоящее время антропологи отказались от этого определения. Сам Мердок признавал, что термин «семья» неясный. Опираясь на свою «Картотеку человеческих отношений по регионам» (КЧОР) — архив кросскультурных исследований¹⁰, он сделал вывод, что многие общества располагают собственными терминами, значение которых близко к термину *семья*.

В определении, предложенном Мердоком, ядро составляют биологические отец и мать, а также их еще маленькие дети. Однако в современных западных обществах состав нуклеарных семей варьирует; в них может быть один глава — после развода только один родитель, как правило мать, продолжает жить с детьми. Мы уже упоминали о сходных типах домохозяйства с одним главой, когда говорили об экономической организации жизни. Кроме того, встречаются пары, которые живут вместе, имеют общих детей, но не состоят в законном браке. Нуклеарная семья — продукт индустриальных обществ, применительно к постиндустриальным обществам мы должны использовать термин «домохозяйство».

С точки зрения социальной антропологии, нуклеарные семьи не являются нормой и совсем не обязательно идентичны потребительской единице. Во-первых, биологические и социальные родители могут быть разными, что в одних обществах очень часто и происходит только в результате развода, а в других — вообще выступает в качестве нормы. Во-вторых, во многих обществах обычная форма домохозяйства — это расширенная семья, включающая не только отца, мать и детей, но, как минимум, еще родителей отца или матери, а иногда брата отца или сестру матери с ее семьей и даже слугами. Несмотря на то что все они живут под одной крышей, бюджет у них может и не быть общим. Все это необходимо иметь в виду, когда проводишь исследование чужих культур и задаешь вопросы о доходе домохозяйства или о членах семьи. Кроме нуклеарного типа семьи вы можете обнаружить и такие потребительские единицы, о которых вы ранее вообще не знали.

1.1.1. Культурологическая теория товара [Douglas and Isherwood 1996]

В специальной литературе утвердилась точка зрения, что потребление имеет три цели: материальное благосостояние, физическое

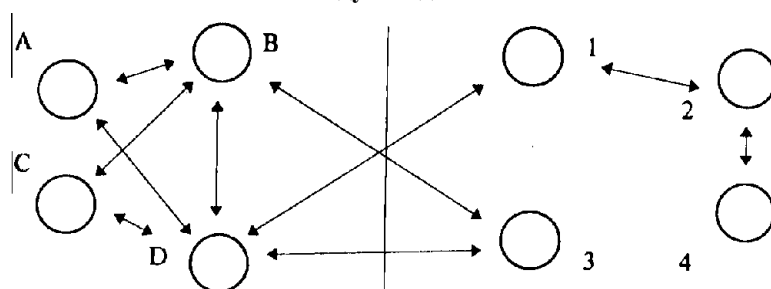
⁹ Полигиния — многоженство, т. е. мужчина может иметь нескольких жен одновременно.

¹⁰ Human Relations Area Files (HRAF) — кодифицированная коллекция этнографических отчетов (ок. 350) о различных человеческих обществах мира. Для каждого из описанных обществ есть файл (micro fiche file), в котором содержится полный текст соответствующего отчета.

благополучие и демонстрирование. Дуглас и Ишервуд считают, что во всех обществах — традиционных и современных — потребление не ограничивается удовлетворением базовых потребностей [Douglas and Isherwood 1996]. Товары и их использование — это зримое выражение категорий культуры и культурных ценностей. С одной стороны, товары — часть материальной культуры, с другой — маркеры или выразители культурных значений и социальной структуры. Товары материальной культуры (а вместе с ними и дела) представляют собой нечто вроде мостов или границ с другими. Кроме того, потребление с целью утоления голода, жажды или желания — это ритуальный процесс.

Дуглас и Ишервуд рассматривают потребление как систему реципрокных ритуалов в контексте социального события (праздник, прием гостей и т. д.). Социальное событие, потребляемые или непотребляемые товары, люди, присутствующие или отсутствующие, — все это в целом дает карту социальной интеграции или дезинтеграции, которая может быть представлена при использовании анализа *социальной сети* [Schweizer 1996].

Схема 2. Социальные отношения внутри одного поселения и между каждым из них



Эта гипотетическая схема показывает, что в первом поселении уровень социальной интеграции достаточно высокий. Почти все четыре домохозяйства (А, В, С, Д) имеют контакты друг с другом. Во втором поселении отношения между домохозяйствами совсем иные. Хотя домохозяйства 1, 2 и 4 контактируют друг с другом, но 3 не имеет никаких отношений внутри своего поселения и ориентировано на другое поселение, с двумя домохозяйствами которого у него есть тесный контакт. Однако, единственный прямой контакт между двумя группами осуществляется через отношение Д к 1 (в рамках анализа социальной сети это называется «мост»). В результате эти два домохозяйства (Д и 1) занимают особую позицию, поскольку благодаря им осуществляется контакт между всеми членами обоих поселений¹¹.

Товары выступают в качестве флажков, коммуникаторов, сигналов для других. С точки зрения социального антрополога, предложенное экономистами понимание потребления слишком узко. Анализ потребления должен базироваться не только на понятиях дефицита и удовлетворения желаний, но скорее на теории культуры и социальной жизни. Ценность товара не есть объективный факт, она прежде всего зависит от субъективных условий индивидуума, находящегося в конкретной ситуации. Нет никакой внутренней ценности, объективно присущей товару. Бриллианты сами по себе не имеют никакой ценности. Ценность устанавливается человеческим суждением, которое, в свою очередь, зависит от социального и культурного контекста. Таким образом, с точки зрения социальной антропологии, ценность социально

¹¹ О современной дискуссии по анализу социальной сети см., например: [Mitchell 1969; Schweizer 1996].

и культурно конструируется. И она может быть разной в различных социальных группах одного общества.

Практика потребления или непотребления чего-либо может вызвать чувство принадлежности к определенной группе и одновременно исключить из нее других. Это особенно верно применительно к стилю жизни. Например, если участие в празднике, в принципе открытом для всех, предполагает входную плату более \$100 с человека, то сама эта цена выступает границей, исключающей людей, которые не принадлежат к группе с определенным доходом. Следовательно, те, кто имеют высокий доход, будут общаться только в своем кругу, хотя формально присутствие других не исключается.

Объяснение того, почему люди стремятся обрести товары, содержит в себе имплицитное допущение относительно человеческой природы — инстинктов и эмоциональных реакций. В материалистической теории хотя и выделяется два вида желаний — физические и духовные, но считается, что рассмотрение последних выходит за рамки дисциплины. Как уже говорилось выше, основной аргумент здесь следующий: человеческая психика такова, что желания бесконечны и никогда не могут быть удовлетворены. Например, в отчетах колониального периода постоянная задолженность крестьян в Индии объяснялась их «экстравагантностью» (расточительностью) и «жаждой денег» [Darling 1977], в то время как на самом деле причина задолженностей коренилась в изменении прав на землю и колониальной экономической системе [Schrader 1996a]. Именно эта установка и вызвала оппозицию антропологов.

Другая теория — теория зависти — предлагает психологическое объяснение и в конечном итоге также поддерживает материалистическую точку зрения. Многие антропологи пишут о боязни зависти, об индивидуальных техниках предотвращения воздействия зависти (колдовство и пр.) или механизмах контролирования зависти в сообществах (моральное обязательство делиться и перераспределять). Зависть направлена на материальную или духовную собственность. Завистники могут использовать черную магию для причинения вреда тем, кто обладает товаром, достоинством или титулом. Вследствие этого в некоторых обществах обнаруживаются формулы противодействия — техники предотвращения воздействия зависти, используемые для защиты от зависти со стороны соседей. В некоторых социальных группах существуют механизмы контроля, действие которых направлено на нейтрализацию зависти.

Исходный пункт теории экономической утилитарности — это индивид, действующий рационально, т. е. сообразуясь с целями и средствами, и располагающий набором выборов и стабильных предпочтений в короткий промежуток времени. Считается, что вкусы заложены изначально, и люди реагируют только на изменение цен. Однако большинство экономистов уже не уверены в том, что же такое потребление — является ли оно само по себе целью или средством для достижения цели. Согласно более традиционной точке зрения, потребление — это цель, хотя в современных подходах уже осмысляются и символическая ценность потребления (о которой мы говорили выше), и потребление символов (этикетки и т. д.), выступающих маркерами определенного стиля жизни.

Люди, получая прибыль (наличные деньги и т. п.), располагают выбором - потратить все сразу или отложить. Большая часть продукции требует ведения хозяйственного бюджета в соответствии с сезонами прибыли (например, урожай или зарплата) и мертвыми сезонами. В плане ведения домашнего хозяйства или бюджета должен учитываться разрыв между двумя пиками дохода, периодами болезни и даже старости, специфические большие расходы, например, плата за школу и т. п.

Опираясь на свое узкое понимание современных западных обществ, экономисты утверждают, что затраты на потребление и количество сбережений зависят от уровня дохода семьи. Культурные антропологи, напротив, полагают, что размер сбережений в высшей степени

социально детерминирован, а реальный доход не имеет такого сильного влияния, какое приписывают ему экономисты. Например, некоторые религии высоко ценят смерть в бедности (согласно индуизму и буддизму, духовная жизнь несовместима с влечением к материальным ценностям), другие — смерть без долгов (конфуцианство), некоторые видят религиозную заслугу в поддержании храмов (тхеравадинский буддизм), а протестантская этика предписывает адепту быть бережливым, делать вложения в бизнес, накапливать большое наследство для детей. из приведенных примеров следует, что одно и то же поведение оценивается как мудрое и бережливое в рамках одной этики/общества либо как скарредное в рамках другой. Одно и то же действие будет названо в одном обществе щедростью, а в другом — экстравагантностью.

С точки зрения политической антропологии, отношения культурный/социальный капитал и экономия заключаются в том, что сильные социальные группы аккумулируют ценности во имя самих себя либо во имя высших целей (Бог, благотворительность и т. п.). Последнее — это механизм осуществления контроля и ограничения накопления ценностей отдельными лицами, но одновременно это и механизм получения выгоды от запаса наличного капитала. Я хотел бы проиллюстрировать сказанное примером из моего собственного исследования. Четтиар — ростовщики, принадлежат к одной из каст, появившихся первоначально в Четтинад, на юге Индии. Их религиозная практика — это специфическая форма шиваизма, религиозного направления в рамках индуизма. Они занимались ростовщичеством по всей Южной Азии периода британской колонизации и создали замкнутую сеть ростовщических фирм и их ответвлений. Специфика данного бизнеса заключается в том, что в каждом новом месте своей миграции Четтиар спонсировали постройки индуистских храмов божества Субраманиян — манифестации Шивы. Фирма Натту-коттай Четтиар проводила все свои бизнес-операции в непосредственной близости от статуи божества, расположенной на открытом пространстве, с тем чтобы все манипуляции были видны каждому. Для всех фирм устанавливались одинаковые расценки и размер внутреннего займа на случай нехватки финансов в одной из фирм. Публичность всех проводимых фирмами операций обеспечивала доверие. В добавление к частному капиталу каждая из фирм внесла свой вклад в создание общего, коллективного храмового фонда, предназначавшегося для храмового божества, а не для частных лиц или предприятий и их частных целей. В Сингапуре, например, такой фонд фигурировал в бухгалтерских книгах как бюджет божества Муруган (местное имя божества Субраманиян). Этот фонд был коллективно организован и представлял собой высоколиквидный запас капитала, который использовался и в предпринимательских целях, и для создания бизнес-сети. Такой корпоративный, коллективный фонд обеспечивал дополнительную ликвидность и одновременно усиливал солидарность внутри сети Четтиар и границы для посторонних [Schrader 1996b]. Иными словами, религиозная дифференциация, сеть фирм и безличное аккумулирование фондов обеспечивали средства генерирования, сохранения и увеличения социального капитала. Нарушение групповой солидарности и предписанных норм - это риск быть исключенным и утратить свой социальный капитал.

В основу определения границ группы положена, как правило, система верований чистоты. Так, члены группы заботятся о сохранении ритуальной чистоты и провозглашают всех, не входящих в группу, нечистыми. Или другой пример — стремление быть более цивилизованными, чем другие. Совсем иные механизмы (которые были обозначены как счастье, судьба, предопределение или покровительство божеств и т. д.) легитимируют распределение наград и имущественное неравенство. В качестве наглядного примера может служить здесь индийская кастовая система, сочетающая аспект чистоты с судьбой. Аспект чистоты регулирует доступ к получению профессии, политического положения, заключения брака и т. п., а система верований объясняет причинность», поскольку судьба есть результат *кармы*.

Позднее мы рассмотрим еще один механизм самовыделения группы среди прочих — этническую и религиозную дифференциацию.

В каждой культуре есть целый ряд товаров, которые не являются предметами потребления, т. е. не могут быть куплены или проданы на рынке. Здесь я имею в виду не общественные товары¹², а моральное/этическое давление. В западных обществах оно выражается типичными фразами осуждения людей, «торгующих своей честью», готовых «продать родную мать» и «душу дьяволу», однако сходные фразы обнаруживаются и в незападных культурах. Хотя в рамках современной дискуссии о гражданском обществе и было заявлено, что гражданские права — это не рыночный пар, тем не менее спектр товаров, которые, с точки зрения морали, не должны продаваться на рынке, не везде одинаков. Так, одним из гражданских прав выступает запрет на детский труд. По крайней мере, существует соглашение ЮНЕСКО, согласно которому дети должны иметь возможность посещать школу. Да, но до какого возраста? Разве это правильно, когда двенадцатилетний ребенок занят в производстве ковров? Разрешение этого вопроса представляется еще более сложным применительно к проблеме официального труда. Считать ли трудом работу ребенка на фермерском поле или в доме его родителей? Культурное понимание этого может варьировать.

Проблема превращения чего-либо в товар, как правило, обсуждается в связи с проституцией, коррупцией/взяточничеством. Социально осуждаемые, но обнаруживаемые в любом обществе проститутки имеют очень мало прав и минимальную защиту. Их считают социально необходимым злом, но общественность их отвергает, поскольку они превратили свое тело в товар и тем самым — в источник «нечистоты». С точки зрения гражданских прав, гораздо более неприемлемо то, что в Индии некоторые бедные деревенские семьи отвозят своих дочерей в возрасте от восьми до четырнадцати лет в большие города и продают для проституции. Конечно, им обещают более благоустроенную жизнь для дочерей, но ведь хорошо известно, что потом происходит с их детьми. Их заставляют заниматься проституцией и не выпускают из публичных домов. Парадоксально, что именно в рамках религиозных праздников, на которые собирается множество паломников, устраиваются ярмарки-продажи детей... Коррупция и взяточничество, с точки зрения западного человека, — одно из главных препятствий социального и экономического развития. Базовые права, правосудие и обеспечение безопасности устанавливаются посредством силы, поскольку те, кто способен заплатить или имеет политическое влияние, могут изменять решения по собственной воле. В ряде стран не только аппарат правосудия, но и вся бюрократическая система бывает полностью коррумпирована. Бюрократы — это гражданские служащие, которые должны служить общественной, а не личной пользе (см.: [Weber 1978]). Однако в коррумпированных бюрократических системах уже стало правилом, что человек не может получить определенную услугу, необходимый документ или печать, если не подкупит чиновника. В противном случае решение его вопроса будет заблокировано, необходимая бумага не будет подписана, а печать поставлена. Поскольку взяточничество и коррупция широко распространены, зачастую считается легитимным (так как это

¹² В экономической науке принято различать частные и общественные товары. Частные товары — это все те, которые продаются на рынке, и их цена определяется в соответствии со спросом и предложением. Общественные товары — это те товары, которые либо никому не принадлежат (воздух, вода), либо становятся общественными в силу политической воли. Пример общественного товара в современных обществах — общественный транспорт, армия, система образования и т. д. Общественные товары и услуги не предлагаются в бесплатное пользование — однако их цена не есть индикатор отношений спрос—предложение (рыночная цена), она устанавливается в соответствии с политическим решением и часто зависит от субсидий. Именно поэтому считается, что обеспечение товарами и услугами должно обязательно находиться под контролем государства (а не рынка), т. е. оно не прибыльно. Субсидирование — это один из видов перераспределения: в одних сферах государство получает налоги, доходы и прибыли, а в других оно тратит гораздо больше, чем получает обратно.

необходимо) давать взятку, а взаимодействие самой коррумпированной бюрократии предполагает игру в соответствии с ее собственной системой рациональности.

Итак, вернемся к теории Дугласа и Ишервуда и рассмотрим еще раз их главный аргумент — «товары необходимы для того, чтобы категории культуры были зримы и стабильны. Все события, связанные с материальным имуществом, обменом и потреблением, имеют социальное значение. Они выступают в качестве коммуникаторов между людьми» [Douglas and Isherwood 1996]. Такая постановка проблемы вскрывает двойную природу товара — обеспечение необходимым и маркирование линий социальных отношений.

Согласно феноменологам, реальность не просто дана, она конструируется [Berger and Luckmann 1988]. Ее необходимо интерпретировать, поскольку значение не проявлено на поверхности, но открыто внутри. Оно должно быть обнаружено и исследовано. Один из способов понять реальность — интерпретация речи, другой — анализ товаров, того, как они используются (или не используются!) в определенной культуре. В процессе цивилизации имеет место различение товаров и плохих манер (Elias 1981]. Высшая страта отличает себя от низшей путем введения не существовавших ранее обычаев и манер. Элиас, например, описывает, как были введены вилка и нож в качестве инструментов для потребления пищи, поскольку до того люди ели руками, а использование ножа за столом могло быть воспринято в качестве посягательства на чужую безопасность. Определенное потребление, потребительский стиль и обладание определенными предметами потребления стали маркерами высших социальных классов: они одевались специфическим образом, ввели особые манеры общения друг с другом, использовали нож и вилку для еды. Однако низшие классы начали имитировать эти манеры, что заставило высший класс изобрести новые манеры для того, чтобы опять сконструировать социальную дистанцию. На сегодняшний день в старых индустриальных странах в массовое потребление включены все способные в нем участвовать классы и люди, в то время, как феномен демонстрации богатства все еще можно обнаружить в ряде обществ с переходной экономикой, а также и в развивающихся странах. Как правило, тех, кто внезапно разбогател, считают вульгарными, *нуборишами*, интеллигенция говорит об их ужасных манерах вместо того, чтобы принять их деньги как критерий отнесения к классу¹³.

Каковы типичные антропологические стратегии установления границ, исключения и вторжения? Одна из специфических практик исключения - эндогамный брак внутри определенной группы¹⁴, другая — потребительские габитусы и, как уже говорилось выше, различия в габитусах, которые значительно отличают собственную группу от прочих. Именно поэтому чужаки и враги зачастую считались каннибалами, а собственная группа воспринималась как «цивилизованная». Еще один механизм исключения - не давать другим доступа к информации — держать информационную монополию. Именно этот механизм актуализируется в случае священника или шамана¹⁵. Они берут на себя функцию медиатора между миром обычных людей и высшими мирами, и знание их держится в секрете, поскольку профаны верят или должны верить, что взаимодействие со сверхъестественными силами опасно. Аналогичное мы обнаруживаем и в тайных обществах. Стратегия вторжения и исключения представлена

¹³ Во время моего пребывания в Санкт-Петербурге я неоднократно слышал, как интеллигенция обсуждает не только плохие манеры «новых русских», но и «неспособность говорить правильно по-русски. Здесь речь становится маркером классового отличия.

¹⁴ Эндогамия — это правило предпочтения, в соответствии с которым индивид вступает в брак только с представителем своей родственной группы, социальной группы или другой определенной категории (местности, класса, конфессиональной принадлежности и т. д.)

¹⁵ Слово «шаман» было взято из тунгусского языка, в котором «саман» означает «познавать экстатическим способом» (Shirokogoroff 1935]. Шаман — харизматическая фигура, воплощающая духов. Будучи обычным человеком в повседневной жизни, шаман становится посредником, когда во время ритуала к нему, находящемуся в трансе, приходит дух или божество.

также в замужестве, направленном на повышение социального статуса, тогда как женитьба мужчины на женщине с низким социальным статусом, как правило, приводит к снижению социального положения,

Было обнаружено, что чем выше положение семей в социальной иерархии, тем шире их социальные контакты, тем больше у них информации. И наоборот, чем ниже положение, тем более замкнуты социальные контакты внутри своего же класса, а доступ к информации ограничен. Заработок, сбережения и возможность получить хорошую работу в большой степени зависят от наличия доступа к информации.

Дуглас и Ишервуд считают, что потребительская деятельность всегда социальна (Douglas and Ishenwood 1996). Кривая Энгеля — это попытка дать аналитическую классификацию потребления через различение предметов первой необходимости и предметов роскоши в зависимости от изменения дохода. Предметы первой необходимости — это товары, которые приобретаются всегда в одном и том же количестве вне зависимости от изменений дохода (см. график 1). Здесь потребительская кривая будет абсолютно негибкой: доход резко повышается или понижается, а количество потребляемого остается практически неизменным. Потребление предметов роскоши, напротив, напрямую зависит от изменений дохода: если появляются бреши в доходе, такое потребление значительно сокращается,

Рынок насыщен продуктом только тогда, когда имеет место замена старых и испорченных товаров, а также куплено новое техническое оборудование. Насыщение возникает в том случае, если удовлетворена целевая группа (см. график 2).

Следовательно, определение того, что составляет предметы роскоши и предметы первой необходимости, изменяется с течением времени. Телевизор, например, причисляется в западном обществе к предметам первой необходимости, хотя еще два-три десятилетия назад его наличие считали роскошью. То же самое можно сказать и о машине.

График 1. Кривая Энгеля:
потребление предметов первой необходимости и предметов роскоши

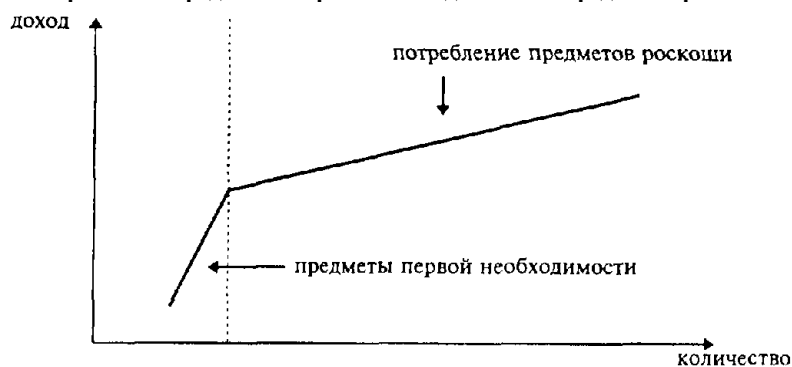
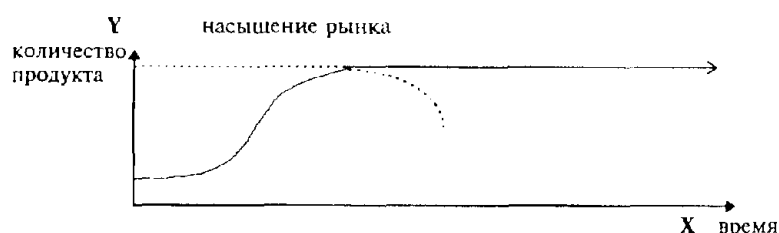


График 2. Жизненный цикл продукта и насыщение рынка



Как можно объяснить тот факт, что одни предметы роскоши становятся предметами первой необходимости, а другие — нет? В социологическом объяснении берется за основу модель протекания инфекционного заболевания (или эпидемиологическая модель) — люди,

как правило, покупают то же самое, что и их друзья. В итоге все купили и рынок оказался насыщенным. Следовательно, индивидов гораздо больше интересуют характеристики товара (статус обязывает владеть определенным товаром), а не товары сами по себе.

Дуглас и Ишервуд отвергают эту модель. Они доказывают, что социальные аспекты потребления интересны прежде всего своей периодичностью (которая означает определенную частоту ситуаций потребления), как, например, регулярное проведение праздника [Douglas and Isherwood 1996]. В таких случаях люди встречаются, обмениваются информацией, а принимающие гостей демонстрируют свое социальное положение. Возникает тесная корреляция между частотой потребления, степенью рабочей занятости, информацией и статусом.

1.1.2. Резюме

В экономической антропологии необходимо различать потребление с целью удовлетворения базовых потребностей, потребление, направленное на удовлетворение желаний, и статусное/символическое потребление. Товары не имеют никакой внутренней ценности. Ценность культурно/социально детерминирована, а также есть результат дефицита. Экономисты в своем анализе делают упор на количество потребления, а антропологи исследуют, что обменивается или потребляется, что — нет и каким образом потребление включено в социальные отношения. Товары — это коммуникаторы. Потребительские привычки и стили жизни составляют карту социальных отношений между людьми и группами, границы по отношению к другому и другой группе.

1.2. ПРОИЗВОДСТВО

Для того чтобы выжить, люди производят пищу, одежду, строят и благоустраивают дома, возводят защитные сооружения и т. д. На производство пищи ориентированы сельскохозяйственные посевы и растениеводство, выпас скота, охота на животных и сбор плодов леса. Более десяти тысяч лет люди по всему миру занимаются земледелием. Этот способ производства обнаруживается везде, где что-то произрастает и, как это ни парадоксально, в городе тоже. Земледельцев называют фермерами, аграриями и крестьянами. Крестьяне — мелкие сельскохозяйственные производители, проживающие отдельными домохозяйствами, экономика которых опирается на семейный труд и представляет собой нетоварное хозяйство¹⁶. (Это экономика, при которой люди производят только с целью удовлетворения своих потребностей, а не для рынка.) Однако подобные домохозяйства функционируют в рамках крупных политических систем, которые выжимают из них и присваивают себе различные формы плат. К таким формам относятся продукты, труд и деньги.

В крестьянских общинах домохозяйства — это базовые производственные и потребительские единицы. Успешное функционирование крестьянской фермы, выполнение различных сельскохозяйственных работ напрямую зависит от труда всех членов домохозяйства — взрослых и детей. Подобные домохозяйства не стремятся нанимать постоянных работников, а берут их только в периоды сезонных пиков. Чаянов обнаружил, что к сезонным работникам всегда относились, как к членам семьи. Нередко они получают плату за свой труд не в деньгах, а частью урожая [Chayanov1925].

Крестьянские домохозяйства ориентированы на выживание, целью которого выступает воспроизводство членов домохозяйства. В силу этого они используют различные стратегии. Очень часто они сочетают сельское хозяйство и другие способы производства — охоту,

¹⁶ Необходимо подчеркнуть, что нетоварное производство (subsistence production) ориентировано на потребительскую стоимость, а не на рыночную. Далее я вернусь к обсуждению этого вопроса.

собирательство, рыболовство, торговлю и ремесла. В большинстве случаев каждый из перечисленных способов производства используется только в определенный сезон. Многие антропологи концентрировали свое внимание исключительно на рассмотрении полевых сельскохозяйственных работ, недооценивая всего комплекса производственных отношений.

Крестьянские домохозяйства существуют не обособленно, а в тесной связи друг с другом. Они создают сообщества (деревни), находящиеся в контакте с другими частями общества. Считается, что русская *община* была эгалитарным сообществом [Boronoev and Smirnov, 1995]¹⁷. Британские антропологи-деконструктивисты полагают, однако, что понятия «гомогенность» и «солидарность» применительно к категории «деревня» как таковой — это миф [Kemp 1988]. Антрополог А. Кребер определяет крестьянство как «частично» общество, «частично» культуру [Kroeber 1923]. Р. Рэдфильд подчеркивал важность отношений город—крестьянские сообщества [Redfield 1956]. Конкретный политический центр может полноценно существовать только при опоре на крестьянские сообщества и общины, выплачивающие ему дань и тем самым обеспечивающие его продовольствием (см.: [Wolf 1966; Shanin 1987; 1990]). Может быть, именно необходимость выплачивать дань и лежала в основе крестьянской солидарности, проявлявшейся в крестьянских движениях и восстаниях против правителей и колонизаторов (см.: [Dhanagare 1991; Scott 1976]).

В зависимости от характера производства пищевых продуктов классическая социальная антропология выделяет пять экономических идеальных типов обществ¹⁸:

(а) *Охотники и собиратели*. Они добывают пропитание охотой, ловлей рыбы, сбором плодов леса. Их тип экономики предполагает частую смену места обитания, определенный тип жилища, имущества и т. д. Накопление, как правило, им неизвестно. Охотников и собирателей можно обнаружить в малочисленных регионах со скудными пищевыми ресурсами. Этот тип экономики был высокоэкологичным ввиду используемых техник и ограниченного количества задействованных в нем людей. Существование сохранившихся на сегодняшний день в тропических лесах охотников и собирателей весьма проблематично вследствие все возрастающей вырубki лесов, создания новых пастбищ для скота, развития горнодобывающей промышленности и т. д.

(б) *Специализированные охотники, рыболовы и собиратели* обнаруживаются в регионах, где необходимые им для существования природные ресурсы наличествуют в достаточном количестве в определенный сезон. Они делают запасы пищевых продуктов и потребляют их в течение года. Такие сообщества характеризуются относительно высокой плотностью населения. Они ведут оседлый образ жизни, строят жилища и хранилища, занимаются собирательством, приручают животных. Их образ жизни уже похож на социальную организацию крестьянских сообществ.

(в) *Крестьяне* различаются по типу производства. Первый вид производства здесь — огневое и подсечное земледелие. Специфика этого вида земледелия заключается в том, что через некоторое время уже истощенное поле покидают и расчищают новый участок леса для земледелия. Через 10—15 лет прежде оставленное поле можно опять использовать. Такие «мигрирующие» земледельцы обычно выращивали культуры малочайные (макаок), пасленовые (патат), зерновые (посо), а также травянистые плодоносящие растения (банан и фруктовые деревья и овощи). Используемые орудия производства — палка-копалка, мотыга. Основные условия существования этого вида производства — регенерация окружающей среды, возможная только при низкой плотности населения.

¹⁷ Относительно дискуссии о русской деревенской общине см.: (Кауфман 1908; Громыко 1973; Александров 1976; Данилов 1976).

¹⁸ Здесь я пересказываю Йенсена [1992] Значительный вклад в исследование этой темы внес Далтон [1967, 1971] Последние научные разработки типологии обществ см.: [Kohler and Seitz 1993; Boltig and Casimir 1993; Rao 1993].

Второй вид земледелия предполагает постоянное использование поля посредством применения определенных техник - чередования выращиваемых культур, применения натуральных удобрений (навоз), орошения и осушения почвы, применения плуга, создания террасных полей (Южная Азия и Гималаи) и каналов. Благодаря введению таких техник можно обеспечить пропитанием большое количество людей, проживающих на относительно небольшом участке земли. Земледелие очень часто совмещено со скотоводством (быков используют для вспахивания земли, навоз — для удобрения почвы, а молочные продукты — в питании). Охота и собирательство отходят на второй план. Вложение труда и конечный результат здесь значительно выше, чем при подсечно-огневом земледелии. Разделение труда по половому признаку у крестьян становится более важным, нежели в неоседлых формах производства. Женщины обычно остаются дома, занимаются выращиванием растений, сбором урожая, обменом продуктов (сегодня это торговля), а мужчины посвящают свое время пашенному земледелию.

(г) *Скотоводы/кочевники* потребляют в основном продукты животного происхождения — молоко, кровь, мясо. Земледелие, охота и собирательство имеют второстепенное значение. Скотоводов можно обнаружить, как правило, в сухих регионах, где из-за скудной растительности и специфического климата возможен только кочевой образ жизни. Кочевничество распространено, например, среди монголов и тибетцев. Сегодня кочевники — источник политической напряженности, поскольку они не считаются с современными государственными границами. Их зачастую вынуждают отказаться от кочевого образа жизни.

В прежних антропологических подходах была принята эволюционистская схема развития производства — от охоты и собирательства до скотоводства и различных типов земледелия. Современные антропологи обнаружили, что скотоводство не вписывается в эту схему, поскольку развитие скотоводства в большой степени зависит от экологического фактора.

Огородничество, пашенное земледелие и скотоводство дополняются производством предметов материальной культуры, необходимых для выживания (жилище, одежда, емкости для хранения, оружие для охоты и войны, каноэ, снасти для рыбной ловли и т. п.) либо используемых в ритуальных целях. Классическая антропология в основном занималась изучением предметов материальной культуры, которые обширно представлены в этнографических музеях. До появления телевидения предметы материальной культуры и экспедиционные дневники были единственным источником знания о других обществах.

В каждом обществе производятся услуги, их предлагают такие специалисты, как шаманы, священники или воины. Услуги¹⁹ — это производство нематериальных благ: коммуникация с добрыми и злыми духами, защита от врагов и т. п. Каждая социальная группа создает также фольклорную традицию, песни, искусство и т. д. Нематериальная культура, ее составляющие предоставляют социальной антропологии широкое поле для исследований: документальное фиксирование ритуалов, песен и *устной истории*; современные этнографические музеи собирают звукозаписи фольклора и видеозаписи танцев.

Кроме всего прочего, каждая социальная группа создает знание. Вне длительного процесса накопления знания невозможен прогресс. Возможно, что производителями знания могут быть специалисты, но и повседневная жизнь порождает знание. Изменение техник производства и материальной культуры неразрывно связано с практикой. Именно поэтому локальное знание — одна из важных тем в современной социальной антропологии (см.: [Richards 1985]).

Полвека назад системы знаний туземцев о мире считались отсталыми по сравнению с современными научными представлениями. Сегодня ученые утверждают, что традиционное знание, функционирующее в туземных культурах, обладает собственной рациональностью и в

¹⁹ В этнологии они называются специализированными функциями (*примеч. пер.*).

определенном отношении более предпочтительно, нежели насаждаемая извне инокультурная картина мира²⁰.

Развитие различных типов производства и появление специалистов указывают на самые ранние формы разделения труда внутри социальной группы: труд в доме и за его пределами, труд обычных людей и специалистов. Разделение труда свидетельствует о наличии отношений обмена между производителями пищи, товаров и услуг.

1.2.1. Процесс производства

Экономическая антропология рассматривает факторы производства (природные ресурсы — земля, вода, минералы, растительность, животные и рабочая сила) и средства производства (технические средства).

Таблица 2 Факторы производства и средства производства

Факторы производства	а) Природные ресурсы (земля, вода, минералы, растительность, животные) , б) Рабочая сила в) Капитал
Средства производства	Технические средства (варьируют от примитивных техник и орудий — мотыга, естественные удобрения — до химических удобрений и сложных машин)

В отличие от западных обществ, где капитал — важнейший фактор производства, для традиционных обществ самый главный фактор — природные ресурсы. Различным методам и средств) производства соответствуют различные производственные навыки, которые передаются из поколения в поколение. Например заливные рисовые террасы в Южной и Юго-Восточной Азии традиционно делались вручную. Они должны быть наклонены под небольшим углом, чтобы вода могла стекать с одной террасы на другую не смывая почву. Эта техника требует умений навыков, которые передавались из поколения в поколение. В конечном счете, ею следует овладевать на практике, ибо только *это* служит гарантией адекватного результата.

Сколько производят люди? Правы ли экономисты, когда говорят, что люди стремятся производить как можно больше? отвергаю этот «естественный» закон. «Неутолимая жажда денег» культурно детерминированное утверждение современного рыночного общества. Более естественно мнение, что люди работают ровно столько, чтобы выжить (что, конечно, включает создание ресурсов). Антропологи подвергли сомнению точку зрения тех экономистов, которые определяют рациональность как максимизацию доходов и прибыли. Мелкие фермеры стремятся сократить риск путем использования разнообразных посевных культур, сортов, устойчивых к осадкам и температурным изменен] ям, полей с различными почвами. Они пытаются выровнять с зонные пики спроса и предложения труда в различные периоды — сбора урожая и ожидания, пока он созреет. Например, они выращивают как быстро созревающие, так и медленно созревающие сорта. Сегодня к такого рода стратегиям относится также антицикличность в отношении стоимости кредита.

Только когда произведена необходимая для выживания работа, активизируются социальные отношения - люди болтают, играют в азартные игры, устраивают праздники и т. п. Однако и труд зачастую социально организован — люди объединяются в рабочие группы, чтобы вместе собирать урожай. В традиционных обществах социальный капитал — важный механизм страхования. В случае

²⁰ Основоположником этой перспективы рассмотрения традиционного знания в контексте проблемы выживания бесписьменных культур следует считать К.Леви-Строса (см. его работу «Раса и история», 1952) {примеч. пер.).

необходимости люди всегда полагаются на друзей и родственников, и только в ситуации коллективной нужды (например, возникающей в результате стихийных бедствий) им угрожает голод.

Для производства важны права на факторы производства — права на землю и прочие природные ресурсы, права на труд и средства производства. Мы можем выделить права пользования, права потребителя, права наследования и т. п., изучением которых занимается юридическая антропология, но определенное значение они приобретают и в рамках экономической антропологии.

Распределение прав и лишение прав связаны с обязательствами — обязанностями, услугами по работе, оплатой и т. д. В иерархических обществах правами часто обладает тот, кто не работает на земле, — феодальные землевладельцы, поскольку у крестьян нет собственности на землю и они могут продать только свой труд. Однако некоторые ученые утверждают, что в феодальных обществах отношения между землевладельцем и крестьянином имеют очень личный характер; — *это* отношения по типу *патрон— клиент* [Wolf 1966]. Несмотря на неравное распределение прав между ними, землевладелец зависит от поставок крестьянина и поэтому поддерживает его в ситуациях нужды. Только с возникновением капитализма *были* утрачены отношения *патрон— клиент*: капиталист не чувствует личной ответственности за рабочего, он лишь "арендует" *рабочую* силу и, как только она истощена, обменивает на другую. В иерархических обществах те, кто обладает правами, имеют в свою очередь обязательства перед вышестоящими людьми — они должны платить дань или отдавать часть дохода классу феодалов или правителю.

В марксистской антропологии отдельно рассматривалась тема контроля над водными ресурсами. Утверждалось, что такой контроль порождает определенные типы обществ и отношения власти - восточная деспотия и ирригационные административные системы. Последние необходимы для пропитания густонаселенных районов. Они объединяют людей, но одновременно и разделяют, так как элита начинает контролировать водные ресурсы. Гегель выдвинул идею, что центры цивилизаций⁰ возникали в широких речных долинах, где использовалась ирригация. К. Маркс также обсуждает этот вопрос, но делает акцент на контроле за системой водных ресурсов. Благодаря своей теории азиатских обществ он вскрыл отдельные элементы, различающие эти общества от древнего, феодального к капиталистического обществ. Маркс утверждает, что контроль над водой в засушливых регионах был составной частью контроля над средствами производства. Он пришел к заключению, что восточные общества оказались в ловушке стагнации, называемой им *азиатский способ производства*, в силу чего не произошли внутреннего сдвига в сторону новых способов производства. Ученый-неомарксист Виттфогель систематизировал и расширил это утверждение Маркса (Wittfogel 1957). Он обнаружил, что восточные общества, хозяйство которых опиралось на экстенсивные водные системы, породили определенные типы управления (деспотическое правление, сельскохозяйственная управленческая бюрократия). В функции правителей входило осуществление контроля над водными ресурсами и создание программ монументального строительства, для которого необходимо было привлечение массового принудительного труда, а также применение астрономии и математики для конструирования ирригационных систем, жрецы же должны были сохранять это знание в тайне. Виттфогель особенно подчеркивал, что тот, кто контролирует воду, контролирует и власть, а контроль над водой предполагает наличие централизованной власти. Целый ряд гипотез, выдвинутых Виттфогелем, был подвергнут тщательной проверке антропологами, археологами и историками в 1960—1967 гг. Было установлено, что ирригационные общества действительно существовали,

⁰ См.: [Barfield '97].

но лишь некоторые из обнаруженных соответствовали всем параметрам, заданным в определениях Виттфогеля. Такие государственные, системы существовали только в очень засушливых регионах с большими речными системами, требовавшими создания защитных сооружений на случай сезонных половодий. Гипотезы были верны только применительно к Египту, Месопотамии, системе Инда, Хуанхэ в Китае, некоторым районам в Центральной и Латинской Америке. Исследователи обнаружили такие управляемые системы водоснабжения, которые не были централизованными, как это должно быть, согласно гипотезе восточных деспотий (например бабийская ирригационная административная система).

Процесс производства не всегда индивидуален. Существует целый ряд коллективных работ, выполнить которые можно только сообща. Прежде всего это относится к общинным землям или выполнению работы для общины. Сегодня, например, программы развития общины (такие как строительство церкви) зачастую базируются на совместном труде, поскольку у города или государства нет денег на их финансирование. В прошлом совместный труд представлял собой барщину, т. е. принудительный неоплачиваемый труд. Обычные люди обязаны были предоставлять свой труд правителю на определенный период в течение года. Мы уже говорили об ирригационных системах, строительство которых производилось за счет принудительного труда. Такие памятники древних высокоразвитых культур, как пирамиды в Египте и Великая Китайская стена, — это также результат принудительного совместного труда. В России принудительный труд был широко распространен (например, возведение Санкт-Петербурга). Принудительный труд использовался и на голландских колониальных плантациях в Индонезии.

Когда мы говорим об организации труда, то имеем в виду прежде всего разделение труда людей в соответствии с такими социальными категориями, как пол, возраст, статус, род, субгруппы, каста и т. п. Уровень разделения труда в зависимости от типа экономики будет различным в разных обществах. В социальной антропологии и социологии уже длительное время обсуждаются проблемы дифференциации и специализации. В 60—70-е гг. господствовала теория ролей и дискуссия о *простых* (small — scale) и *сложных* обществах (complex societies) (см.: [Banton 1966]). Считалось, что в *простых* обществах социальная дифференциация невелика, т. е. для индивида существует ряд различных, не очень специализированных ролей — отца, мужа, владельца стада, ремесленника и т. д.²¹ В *сложных* обществах, напротив, высокий уровень специализации. В таких обществах имеется чрезвычайно большое количество специализированных ролей. Однако индивид принимает на себя лишь небольшую их часть — высокоспециализированные роли, профессии. Концепция ролей была заменена в рамках системной теории концепцией дифференциации. В высокодифференцированных обществах мы попадаем в зависимость от специалистов, экспертов и их знаний. Полагаясь на их профессиональные качества и качества их экспертиз, мы доверяем им не столько как людям, сколько как специалистам. Это было обозначено как *доверие к системе*, противоположное личному доверию [Luhmann 1973; 1988].

²¹ Роль — это участие (или функция) человека или структуры в обществе. Этот термин был принят социальными учеными, для обозначения участия людей в повседневной жизни. Роли прочно связаны с индивидуальным статусом, который часто фиксирован и предписан. Основы теории ролей были впервые изложены в книге Дж. Г. Мид «Сознание, Личность, Общество» [1934]. Его *теория символического интеракционизма* базируется на трех положениях: (1) в основе человеческого действия лежит значение, приписываемое этой вещи; (2) значение усваивается и модифицируется через процесс интерпретации, используемой людьми для понимания вещей; (3) каждый из участников действия должен принять во внимание роль другого, т. е. быть одновременно и актером и зрителем.

1.2.2. Французская дискуссия о способе производства и так называемый билефельдский подход к нетоварному производству

Социологическая традиция связана с возникновением индустриального общества, одной из главных характеристик которого выступает такая форма организации труда, как наемный труд (wage labour). Именно поэтому в ряде подходов, возникших в рамках буржуазной и марксистской научных традиций, упускалась из виду необходимость отдельного рассмотрения определенной экономической сферы, организованной не в форме наемного труда, но тем не менее существующей. Как только эта экономическая сфера была выявлена, среди марксистов возник вопрос, каким образом она соотносится с капиталистическим способом производства. Считать ли, что труд по самообеспечению (subsistence labour) и неофициальное производство (informal production) — это остатки докапиталистического способа производства, которые обнаруживались именно в экономике развивающихся стран и со временем исчезли, и поэтому различные способы производства могут существовать бок о бок? Или же труд по самообеспечению и неофициальное производство — это обязательные компоненты капитализма?

В рамках либеральных подходов была предложена иная терминология для ответа на этот вопрос. Предполагается, что в колониальный период появилась структура, которая состоит из двух не перекрывающих друг друга секторов [Albertini 1970]. Экономика стран-колоний была традиционной, докапиталистической, пребывающей в стагнации, а капиталистический сектор появился в ней только в процессе колонизации. Оба сектора, как утверждается, существовали одновременно. Такова теория двойственных обществ [Boeke 1980], послужившая основой для создания концепции модернизации третьего мира. Согласно этой концепции, менее развитые общества будут модернизироваться очень медленно, так как уже развитые страны указывают им путь развития и процветания [Rostow 1971]. В неомарксистской научной традиции дискуссию по этому вопросу вели французские антропологи Рэ, Террэ и Меясу. Прежде чем перейти к рассмотрению выдвинутых ими положений, я хотел бы вкратце обсудить теорию «способа производства» [Bar-field 1997: 325]. Способ производства состоит из производительных сил (инструменты, техники, материалы и объекты, используемые в процессе труда, или объекты, опосредующие отношения между людьми и природой в производстве) и производственных отношений (отношений собственности и распределения, посредством которых осуществляется мобилизация труда и присвоение результатов труда). Маркс считал, что производительные силы и производственные отношения конституируют экономическую структуру общества и находятся в динамической взаимосвязи. Иными словами, производственные отношения соответствуют определенному уровню развития производительных сил в конкретный исторический период. Однако динамика развития сил и отношений отличается, и они могут вступать в противоречие, что и создает ситуацию экономического и социального кризиса.

В своей теории Маркс делал основной упор на труд и трудовые отношения, которые конституируют социальную структуру общества. Он считал, что труд — это созидательная деятельность людей, взаимодействующих с природой, использующих определенные знания, техники и технологии для того, чтобы выжить. Труд — это активный, сознательный процесс, в результате которого происходит преобразование трудящегося и объекта труда, он и деструктивен и конструктивен. Материальные вложения, о том числе и труд, преобразовываются в другие товары, предметы потребления и услуги²².

²² В настоящее время определенная антропологическая субдисциплина занимается рассмотрением техник преобразования товаров и предметов потребления. Все применяемые сегодня техники есть результат надстраивающихся один над другим

Маркс соотносил свою теорию «способов производства» с теорией исторического материализма, которая подразумевала эволюцию последовательных стадий развития, характеризующихся конкретным состоянием производительных сил и производственных отношений. Французский неомарксист Рэ, в отличие от Маркса, его идеи последовательных стадий развития, допускает, что в странах третьего мира капиталистический и докапиталистический способы производства появляются одновременно, причем последний постепенно исчезает. Распространение капитализма за пределами Европы и трансформация способа производства от докапиталистического к капиталистическому предполагает три стадии, которые Рэ определяет следующим образом:

(1) *Обмен*: в колониальный период колонизаторы сотрудничают с правящим классом, который завладевает факторами производства. В течение этого первого периода доминирующим остается докапиталистический способ производства. Для этого периода характерна феодальная система с безземельными рабочими и небольшим количеством мелких собственников, занятых в нетоварном производстве. В аспекте воспроизводства рабочих (т. е. воссоздания рабочей силы и воспроизводства рабочего класса) капиталистическая сфера зависит от докапиталистической сферы. Иными словами, зарплаты в капиталистическом секторе слишком малы, чтобы обеспечить проживание, включая и выращивание детей. В этот период начинается трансформация способа производства от нетоварного к рыночному. В колонии поступают новые импортные продукты, что постепенно приводит к вытеснению прежних ремесленных работ. Однако распространению капиталистического способа производства препятствует существование традиционных элит, феодальных землевладельцев, стремящихся сохранить экономическую и политическую систему, при которой они получают максимальные прибыли. В результате происходит то же самое, что и при индустриальной революции, — прежняя земельная аристократия исчезает зачастую вследствие применения вооруженной силы, а на смену ей приходит класс капиталистов.

(2) *Господство*: в конечном итоге доминирующим становится капиталистический способ производства, а докапиталистический трансформируется. Доминирующий капиталистический способ производства тем не менее зависит от функционирования традиционных способов производства. С одной стороны, капиталистический сектор не настолько велик, чтобы обеспечить всех людей работой с другой — зарплата в капиталистическом секторе субсидируется за счет нетоварного производства. Этот факт невозможно отрицать — целый ряд развивающихся стран сегодня находится именно в таком положении. Те же характеристики мы обнаруживаем и в ряде переходных обществ. Например, в России производимое на дачных участках субсидирует семейный бюджет.

(3) *Тотальное поглощение*: и наконец, утверждает Рэ, более высокая продуктивность и квалификация вызывают увеличение спроса на труд и повышение зарплаты. Капиталистический способ производства поглощает докапиталистический. Это происходит в так называемых новых индустриальных странах (НИС), где доля наемного труда реально увеличивается.

процессов обучения. Простые техники сменяются более сложными, что предполагает знание всех предыдущих. Техническая образованность — это и знание и умение. Недостаточно знать что-то — например, как водить машину, — необходимо овладеть этим знанием на практике. Иными словами, не каждый, у кого есть руки и ноги, умеет водить машину. В автошколе обучают и технической, и практической стороне автовождения. Тот, кто не обучен чтению и письму, не сможет сдать экзамен на автовождение. С другой стороны, современные общества утратили знание древних техник. Например, то, что нашим предкам было известно, поскольку составляло часть их повседневной жизни, теперь предлагается отважным туристам в качестве рискованного обучения техникам выживания.

Билефельдский подход к нетоварному производству

Вышеизложенный подход был подвергнут критике представителями билефельдского подхода к анализу нетоварного производства [AG Bielefelder Entwicklungssoziologien 1979], который весьма популярен и сегодня. В рамках билефельдского подхода также используется марксистская терминология, но вводятся теоретические модификации, релевантные не только в методологическом аспекте, но и в аспекте эмпирического исследования, поскольку сама теория получила развитие в ходе полевой работы.

Базовая гипотеза билефельдского подхода такова: структура капитализма основана не только на наемном труде, как утверждал Маркс, но также и на отношениях неоплачиваемого труда (non-wage labour) — нетоварное производство, малое производство, розничная торговля и работа по дому. Об этом уже говорила Роза Люксембург [1966]. Все эти формы производства (я подчеркиваю, не «способы производства», поскольку они не представляют собой эволюционные стадии) были отнесены к одной категории капиталистического способа производства, и все они воспроизводят рабочую силу и значительно субсидируют доход домохозяйства. Исключительно благодаря существованию этих дополнительных форм делается возможным сокращение наемного труда при воспроизводстве стоимости труда. Наличие определенных некапиталистических форм производства не есть пережиток прошлого. Оно скорее увеличивает капиталистическую прибавочную стоимость. Например, агробизнес (импорт кофе, чая, риса, тропических продуктов) поставляет производителям семена в кредит и тем самым обуславливает мировые рыночные цены через производство избыточной продукции. В самом процессе производства заняты только мелкие производители. Они несут риск производства и снижения рыночных цен. Мое собственное статистическое исследование развития наемного труда показало, что в действительности доля наемного труда увеличивается только в Новых Индустриальных Странах, а в индустриальных, как и в развивающихся странах доля наемного труда сокращается [Schrader 1994b].

Билефельдское исследование нетоварного производства²³ выявило следующее:

(1) *Нетоварное производство* (subsistence production) — это производство для выживания, производство, ориентированное на потребительскую стоимость (для собственного потребления); рыночное производство — это обмен, ориентированный на рыночную стоимость. Нетоварное производство в настоящее время нельзя понимать в классическом смысле как самодостаточное производство в рамках замкнутой хозяйственной системы (*oikos*). Оно предполагает разные виды деятельности, совмещаемые членами производительной единицы (домохозяйство, группа родственников, нуклеарная семья, индивид и т. д.) с другой деятельностью (неофициальной деятельностью — мелкое производство, конкретные неофициальные услуги — или такой официальный деятельностью, как наемный труд).

По-моему, необходимо кратко проанализировать отличие официальной и неофициальной деятельности. Нет жесткого определения этих видов деятельности, но сегодня общепринято, что официальная деятельность должна быть юридически зарегистрирована и что она подлежит налогообложению. Данный вид деятельности включает весь наемный труд и зарегистрированное трудоустройство. Неофициальная деятельность, таким образом, может быть определена от противного — это вся та деятельность, которая не зарегистрирована и субъекты которой уклоняются от уплаты налогов. Неофициальную экономику часто называют *теневой экономикой* (в Западной Европе) или *второй экономикой* (в переходных обществах). На мой взгляд, это не самое удачное определение, поскольку не всегда понятно, зарегистрирована ли деятельность, платятся ли налоги. Например, рассматривать ли

²³ См.: [AG Bielefelder Entwicklungssoziologien 1979, Hvers 1987b].

розничников, торгующих в ларьках по выходным и не являющихся профессионалами торговли, как официальных продавцов или как неофициальных, если они выплачивают рыночную пошлину? С точки зрения исследователя, более продуктивно определение неофициального сектора как сектора, в котором люди на собственный страх и риск берутся за дополнительную работу ради выживания. Все виды официальной деятельности образуют официальный сектор, а вся неофициальная деятельность — неофициальный. Однако мы увидим в дальнейшем, что неофициальный сектор — это неоднородная по своему содержанию категория.

(2) Большинство домохозяйств вовлечено и в *нетоварное производство*, и в рыночное. С точки зрения человека, занятого в нетоварном производстве, работы по производству для собственного потребления и для продажи на рынке тесно взаимосвязаны и не исключают одна другую. Рассмотрим в качестве примера всех русских, у которых есть собственная или взятая в поднаем дача. Они производят там сельхозпродукты для собственного потребления — в силу ли высоких цен в городе, лучшего ли качества и т. п. Допустим, они выращивают огурцы и помидоры. Те, кто имел опыт выращивания фруктов и овощей на собственном участке, знает, что единица рассады дает в результате много огурцов или помидоров одновременно. Сохранить их свежими невозможно. Поэтому вы вынуждены либо есть их до тех пор, пока не возненавидите, либо попытаться их как-то сохранить, т. е. законсервировать или насолить в бочке. Другая возможность — продать некоторое количество продукта (на рыночном месте или на улице). Можно еще обменяться с соседями, которые выращивают что-то другое.

(3) Безусловно, многие домохозяйства включены в *наемный труд*, принадлежащий к официальному сектору. Однако только в старых индустриальных странах зарплаты высшей экономической страты обычно достаточно велики, чтобы обеспечивать существование. В большинстве развивающихся и переходных стран один наемный рабочий в семье не может обеспечить ее существование. Зарплаты малы и выплачиваются с задержкой. В силу этого различные члены домохозяйства трудятся за зарплату, а также берут вторую, а иногда и третью работу, которая может быть как официальной, так и неофициальной.

Неофициальные виды работ можно разделить на *производственные работы и услуги*. Например, частная услуга по извозу. Вы можете остановить частную машину, чтобы добраться до центра города, или выехать из него, при этом вы договариваетесь об оплате. Этот вид частной услуги причисляется к неофициальным услугам, поскольку водитель не платит налог с дополнительного дохода. Причина, по которой такая услуга сегодня запрещена заключается в том, что правительство хочет получать пошлину. Оно выдает водителям такси монополии и лицензии, а те, в свою очередь, платят налоги. В Германии не существует такой неофициальной услуги, поскольку зарплаты слишком высоки и люди не пытаются сделать дополнительные деньги, прибегая к подобной деятельности. Совсем другое дело — путешествие автостопом, весьма популярное в дни моего студенчества. Но в этом случае пассажир не платит за услугу.

Большое разнообразие неофициальных услуг характерно именно для развивающихся стран. Люди делают деньги самыми разными способами. Например, собирают выброшенные вещи, сортируют их и изымают часть для продажи. Свои услуги предлагают чистильщики обуви, рикши, носильщики, маги, астрологи, огромное количество торговцев; прямо на проезжей части дорог работают дети — моют стекла машин, остановившихся на красный свет, уличные «доктора» рекламируют свои достоинства. Неофициальные мелкие производители изготавливают, например, из старых резиновых шин подошвы для обуви или сандалий. Другие готовят дома еду и продают ее затем в ларьке. Неофициальный сектор достаточно хорошо исследован, и в настоящее время существует разнообразная литература по этому вопросу (см.: [Evers 1987a,b; 1989;

Sethuraman 1981; Rodgers 1985; 1995]). Очень интересно проводить исследование в этой социальной среде, используя метод «сплошного описания» [Geertz 1983]²⁴ и биографический метод (см.: [Jellinek 1976; 1977]).

(4) Еще один вид неофициальной деятельности — *нелегальный труд* (black labour). Здесь необходимо различать тех, кто прибегает к нелегальному труду как средству ухода от налогов, и тех, кто посредством нелегального труда пытается выжить. Рассмотрим первый случай. Например, вы можете попросить ремесленника принять у вас наличные, не выписывая квитанции. Он согласится только в том случае, если ведет собственный бизнес. Он рассчитывает стоимость, исходя из своей обычной почасовой оплаты, а вам удастся избежать оплаты правительственного налога на добавленную стоимость. Это, конечно, запрещено, но слабо поддается контролю. С некоторых пор даже крупные предприятия нанимают нелегальных рабочих, например, в сфере строительной промышленности. Здесь мы сталкиваемся с другой ситуацией. В большинстве случаев не располагающие необходимым квалификационным удостоверением иностранные рабочие не имеют права на легальную работу, и их нанимают за очень низкую оплату, без какой-либо медицинской страховки, выплат в пенсионный фонд и т. д. И хотя их зарплаты зачастую составляют меньше половины обычной зарплаты за подобную работу, эти люди ведут столь скромную жизнь, что даже умудряются сэкономить часть денег, чтобы послать родственникам. С точки зрения нелегальных рабочих, миграция рабочей силы происходит из-за экономической необходимости. Часто организованные криминальные группы тайком переправляют людей за границу, получая за свои услуги высокие комиссионные. К услугам этих групп прибегают жители таких далеких слаборазвитых стран, как, например, Бангладеш. Мигранты нередко рискуют жизнью, поскольку их транспортируют в контейнерах с плохой циркуляцией воздуха.

Нелегальный труд наиболее распространен и самоорганизован в районах, прилегающих к границе между Западной и Восточной Европой. Некоторые чехи и поляки ежедневно пересекают границу, поскольку работают, например, на приграничном строительном участке. С целью выявления таких нелегальных рабочих проводятся полицейские рейды. Рабочих штрафуют и высылают на родину, наниматель отделяется только высоким штрафом.

Другой вид неофициальной деятельности — контрабандная перевозка людей, в основном связанная с женской и детской проституцией.

(5) И последний вид неофициального труда — крупномасштабная *организованная преступность*: незаконные финансовые операции, контрабанда наркотиков или плутония, транспортировка товаров, включая оружие и контрабандные перевозки людей (рабочих, проституток, детей) на Запад для получения прибылей, и т. п.

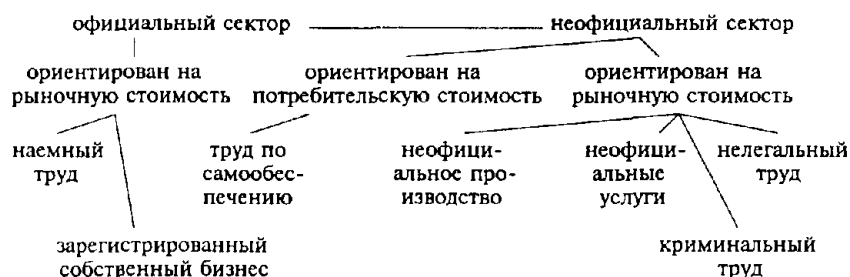
Этот последний вид неофициальной деятельности отличается, конечно, от тех, о которых мы говорили выше. Одно объединяет все эти виды — оплата, не облагаемая налогом. Однако такого рода критерий не может быть основным. Я предлагаю отличать виды неофициальной деятельности, относящиеся к стратегии выживания, от тех, целью которых выступает сокрытие налогов и получение крупномасштабных незаконных прибылей. К первым я причисляю нетоварное производство; мелкие неофициальные услуги и производство; нелегальный труд мигрантов из-за экономической необходимости. Ко вторым — крупномасштабную организованную преступность и использование нелегального труда ради ухода от налога.

Было бы неверным утверждать, что есть четкое разделение домохозяйств на те, члены которых заняты исключительно официальной деятельностью, на те, занятость которых — это неофициальная деятельность. Большинство городских домохозяйств развивающихся

²⁴ Thick description — исследовательская методика, посредством которой получают весьма детальную информацию о конкретной ситуации, например, о случаях из повседневной жизни.

стран в своем стремлении выжить должны быть социально и экономически весьма предприимчивы [Bemer and Korff 1994].

Схема 3. Официальный и неофициальный секторы экономики



Таким образом, домохозяйства соединяют доход от официального и неофициального секторов, и такая комбинация источников дохода сокращает риск [Elwert, Evers, Wilkens 1983]. Все члены домохозяйства, либо только некоторые из них, имеют различные виды занятости как в официальном, так и в неофициальном секторе, и именно это соединение двух секторов — самая эффективная стратегия выживания.

Таблица 3

Комбинация источников дохода как стратегия выживания домохозяйства

Официальный доход (зарплата или зарегистрированный собственный бизнес)
+ доход от неофициального производства + доход от неофициальных услуг + нетоварное производство (немонетарное)
= доход домохозяйства

Размер официального и неофициального секторов и уровень реальных зарплат показывают типичную для конкретно взятой страны комбинацию источников дохода. В старых индустриальных странах, где реальные зарплаты сравнительно высоки, не встречается комбинация, в которую входили бы неофициальные доходы, за исключением, пожалуй, только дохода от нелегального труда. Как правило, дополнительная работа, которую берут в этих странах, причисляется к официальному сектору. Однако попытка капитала реструктурировать всю экономику посредством удешевления труда заставляет меня думать, что в этих странах также увеличивается важность неофициального труда. В развивающихся странах, напротив, большое количество людей вообще исключено из сектора официального труда, тогда как наемные работники вынуждены брать дополнительные официальные и неофициальные работы. Объем нетоварного производства зависит в большой степени от уровня реальных зарплат, времени и пространства, пригодных для такой работы.

Необходимо отметить, что доступ к неофициальной работе отнюдь не свободный, хотя, казалось бы, она не регистрируется и дает очень низкий доход. Неофициальный сектор жестко иерархизован, и доступ к нему зависит более всего от личных контактов и взяток влиятельным людям. Для того чтобы получить возможность продавать что-то на улице, необходимо дать взятку полицейскому. К тому же, зачастую приходится еще заплатить определенную сумму криминальным организациям («крыше») ради безопасности начатого дела. Люди защищают не только свое привычное право или неофициальную «лицензию» на торговлю в конкретном месте. Они стремятся помешать своему потенциальному конкуренту заняться тем же бизнесом. В городе неофициальный доход находится в прямой зависимости от права проживания — от наличия жилья или — на худой конец — места в трущобе или на тротуаре.

Подведем итог. Неофициальный труд не есть временное явление переходного общества или развивающейся страны. Согласно билефельдскому подходу, неофициальный труд — неотъемлемо

присущая часть капиталистического способа производства. Это обусловлено не только тем, что неофициальный труд субсидирует доход домохозяйства, из-за чего размер реальных зарплат может быть ниже прожиточного минимума. Неофициальный сектор обладает способностью поглощать труд. В периоды экономического процветания он обеспечивает официальный сектор фондом работ. Результат этого — двойной рынок труда с ограниченным количеством застрахованных наемных рабочих, прошедших конкретное профессиональное обучение (высокую плату за него вносит, как правило, работодатель), и массой колеблющихся между официальным и неофициальным секторами незастрахованных людей, которых с легкостью можно нанять или уволить.

1.2.3. Феминистская антропология и дискуссия о домашней работе²⁵

Феминистская антропология возникла как самостоятельная субдисциплина. Основная ее идея заключалась в том, что необходимо создать отдельную дисциплину, которая занималась бы изучением гендерных отношений и ролей, предоставляемых женщине обществом, верований и практик. Исторически антропология оказывала большее предпочтение мужчинам. Именно на них были сконцентрированы антропологические исследования, поскольку почти в каждом обществе все главные роли принадлежат мужчинам. Шеф, большой человек, воин, охотник, священник и т. п. — на этом фоне женская работа по дому и рядом с ним представляется не столь захватывающим зрелищем. Кроме того, разделение труда на мужской и женский считалось «естественным», обусловленным половыми различиями²⁶. В лучшем случае женщин изучали опосредованно — в связи с рассмотрением конкретных обрядов и отношений обмена, как, например, с ценой невесты. Только в 70-х гг. антропологи-марксисты начали критиковать такую точку зрения и анализировать сами эти ритуалы в аспекте мужского доминирования.

Более того, в антропологии господствовали ученые-мужчины со своими мужскими предпочтениями, а их информантами выступали также мужчины со своими убеждениями. Вследствие этого мужчины-антропологи представили мнения своих информантов-мужчин в качестве универсальных, непреложных и полностью пренебрегли женской точкой зрения на проблему разделения труда, женских и мужских ролей в обществе. Уже первые исследования по феминистской антропологии доказывали важность женщин, значимость их социальной и культурной роли в западных и не западных обществах. Феминистски ориентированные антропологи изучали женщин и их роли в эволюции человеческого общества, сохранении и укреплении рода и семьи, в текущей практике глобального капитализма. Они считали необходимым изучать женщин и мужчин различных социальных и ВОЗРАСТНЫХ групп для выявления специфики их социальных и культурных ролей.

Вторая волна феминистской антропологии и вообще феминистских исследований началась в конце 60 - начале 70-х гг. В это время женщины Западной Европы и Америки боролись за свои права бок о бок с движениями за права чернокожих, а также сексуальных меньшинств. На таком фоне разгорелся ожесточенный академический спор. Эти движения помогли институционализировать и сделать профессиональными исследования, посвященные женщинам, - феминистскую антропологию/социологию как самостоятельную дисциплину (см.: [Muller 1993; Mies 1994]). Приверженцы феминистского подхода настаивали на том, что большинство ролей есть результат различных аспектов *социального пола*, а не сексуальных отличий. Действительно, социальные антропологи показали, что едва ли существуют универ-

²⁵ Давая общий обзор этой темы, я использовал работы Barfield [1997] и Moore [1994]

²⁶ Под «половыми различиями» имелись в виду исключительно только анатомические и физиологические отличия мужского и женского организмов, но не отличия гендерные, не "пол личности" (гендер).

сальные гендерные роли для женщин. Еще М. Мид считала, что хотя в каждой культуре роли мужчин и женщин институционализированы, не существует кросс культурных универсальных ролевых закреплений, характерных для всех обществ [Mead 1935: 16, 18].

Отдельная тема феминистских исследований — проблема неравенства и подчинения, связанная с биологическим и социальным полом (gender) и неравным распределением силы²⁷. Дюэр и Отнер предположили, что универсальная недооценка женщин обусловлена их символической близостью к природе, которая, в свою очередь, подчинена культуре, связанной с мужчинами [Duerr 1978; Ortner 1984]. Росальдо полагает, что женщины замкнуты в сфере домашнего/частного, а мужчины, напротив, — открыты сфере общественного [Rosaldo 1974]. Подчинение сферы домашнего публичной сфере находит свое отражение в гендерных отношениях. Обе эти точки зрения были подвергнуты критике. Многие ученые подчеркивали, что различие между мужчинами и женщинами совсем не обязательно опосредовано разделением природы и культуры, частного и общественного, а содержание понятий *природа* и *культура* значительно варьирует от общества к обществу. Половые отличия между мужчинами и женщинами, безусловно, существуют, но связь женщин со сферой домашнего и подчинение мужчине — результат исторического процесса.

Поскольку полный обзор различных тем феминистской антропологии выходит за рамки данной книги, мы разберем только релевантную экономической антропологии тему. Эта тема — *работа по дому* (вариант дихотомии *домашнее—общественное*) — была введена неомарксистской феминистской антропологией и социологией в связи с обсуждением позиции женщин и половой дифференциации труда. Исходный пункт дискуссии был наследован от Энгельса и состоял в различении труда продуктивного и репродуктивного. Я хотел бы предварить анализ этой неомарксистской дискуссии рассмотрением домашней работы в европейской истории.

Домашняя работа — неоплачиваемый труд. Женщина несет тройное бремя, поскольку она — и наемная работница, и жена, и мать, а мужчина считает лишь наемный труд своей основной, если вообще не единственной задачей. В ходе индустриальной революции доля труда для себя сократилась и увеличился объем наемного труда, в силу чего произошел регресс производительной функции домохозяйства. Семья все больше и больше превращалась в ячейку воспроизводства рабочей силы.

Эмансипация женщин на работе и в домашнем хозяйстве уходит своими корнями в начало XX в. В процессе осмысления работы по дому сформировались три разные концепции.

(1) Согласно первой, работа по дому хотя и не оплачивается, но имеет столь же большое значение для воспроизводства рабочей силы, как и наемный труд, и поэтому должна оплачиваться. Основная проблема заключается в том, что, согласно экономической теории и статистике, работа по дому непродуктивна, ибо она не дает на выходе продукта с рыночной ценой. Уже в 1905 г. было выявлено (см.: [Kittler 1980])²⁸, что относительно женщин практикуется двойная эксплуатация. Во-первых, женщины — наемные работницы, как правило, получают меньшую зарплату, чем мужчины за ту же работу. Во-вторых, именно женщины выполняют львиную долю неоплачиваемой работы по дому, они ответственны как за восстановление рабочей мужской силы, так и за воспроизводство рабочего класса в целом. Кроме того, женщины-домохозяйки не могут претендовать на пенсию. Но ведь только потому, что женщина готовит еду, убирает, ходит в магазин и пр., мужчина-рабочий может трудиться восемь-десять часов в день. Более того, домохозяйка — продуктивна, поскольку рождает детей, заботится об их воспитании и образовании, т. е. она участвует в воспроизводстве нового

²⁷ О современной феминистской социологии в Германии см.: [Diegraff 1996; Welter 1995; Diezinger 1994].

²⁸ В изложении первой концепции я использую материалы Киттлер [1980].

поколения рабочей силы. На этом основании делается вывод, что работа по дому должна оплачиваться. Ученые предлагают вычислять стоимость работы по дому в скрытых ценах (*shadow prices*), т. е. определять ее исходя из оплаты коммерческой восьмичасовой работы по дому. — уход за детьми, уборка, походы в магазины и т. д. Это требование тем не менее не сопровождается ответом на вопрос, кто будет оплачивать эти услуги. В ситуации структурного кризиса капитализма работодатели доказывают, что лучшее средство против безработицы — уменьшение заработной платы. Таким образом, было бы утопией верить в то, что они возьмут на себя дополнительные расходы по восстановлению и воспроизводству рабочего класса. Государство, с другой стороны, имея дефицит бюджета, стремится реструктурировать систему социальных услуг и сократить социальные расходы. Следовательно, не следует ждать в обозримом будущем, что работодатели или государство будут напрямую оплачивать работу по дому.

Однако работа по дому может получить косвенное признание. Некоторые шаги в этом направлении сделаны сейчас в Германии, где время по уходу за маленьким ребенком (когда женщина выбывает из отношений наемного труда) включается в трудовой стаж, определяющий размер пенсии. Хотя этого, конечно, недостаточно, но первый шаг уже сделан. Много лет пройдет, прежде чем матери-домохозяйки получат право на пенсию, сравнимую со средней пенсией за наемный труд.

(2) Другое направление, возникшее одновременно с первым, предложило освободить домохозяйку для оплачиваемого труда. Один из возможных путей осуществления этой задачи — обобществление домашней работы. Работу по дому в одиночку необходимо преодолеть — ее должны взять на себя коммунальные службы. Например, кухней должны заниматься социальные столовые, стиркой ~ общественные прачечные, уходом за детьми — детские сады, продленки и т. д. Таким образом, все те работы, которые прежде принадлежали к разряду неоплачиваемой работы по дому, будут теперь оплачиваться государством или потребителем. Женщина вместо этого сможет включиться в оплачиваемый труд. Определенные преобразования в этой сфере были сделаны в социалистических странах.

Того же самого можно добиться, конечно, и путем превращения домашней работы в профессию через рынок, и до некоторой степени это уже было сделано. Вы можете заказать уборку дома, мытье окон, стирку, доставку еды на дом, сделать покупку по телефону или через Интернет. Однако в силу того, что это частные услуги, цены на них очень высоки и доступны только для учреждений или домашних хозяйств с высоким уровнем дохода.

В основе концепции реорганизации/рационализации домашней работы путем ее механизации и автоматизации также лежит идея освобождения домохозяйки в пользу оплачиваемого труда. Однако тот, у кого есть стиральная машина, посудомоечный агрегат, пылесос и прочая бытовая техника, знает, что этого еще отнюдь не достаточно для поддержания быта.

(3) Согласно современному теоретическому подходу, с экономической точки зрения, проблема заключается не в работе по дому, которая сама по себе не хуже любой другой работы, а в том, что она считается непродуктивной. Эта проблема связана со статистикой и измерением валового национального продукта. Проще говоря, валовый национальный продукт — сумма всех произведенных национальной экономикой товаров (предметов потребления и услуг) за вычетом затрат на рабочую силу и производство. Домашняя работа не учитывается, поскольку она не производит рыночного товара и, соответственно, не оплачивается. В силу этого критики подобного учета валового национального продукта предлагают модифицировать измерение как валового национального продукта, так и производительного труда. Что касается домашней работы, она, как говорилось выше, может быть измерена в неявных ценах.

Каким образом в марксистских подходах решался вопрос домашней работы? Классики марксизма и их строгие последователи рассматривали

эту проблему как подчиненную вопросу прав женщин в обществе и в процессе труда. Они доказывали, что отделение этой проблемы от вопроса рабочего класса приводит к раздроблению последнего и тем самым ослабляет его революционную силу. С исчезновением классового общества, утверждали они, вопрос женских прав будет, наконец, автоматически решен. Безусловно, Маркс и Энгельс признавали, что женщина подвергается двойной эксплуатации, однако обсуждение данной проблемы не имело в их трудах системного характера. Они сосредоточились на анализе наемного труда, практически исключив рассмотрение труда неоплачиваемого в связи с капиталистическим обществом.

В неомарксистских подходах вопрос о домашней работе тем не менее связывается с докапиталистическими условиями. Одни исследователи считают, что домашняя работа продуктивна в докапиталистическом смысле — она производит не рыночную стоимость, а потребительную²⁹. С другой стороны, домашняя работа — это скрытая форма производительного труда, который создает прибавочную стоимость [Dalla Costa 1973], присваиваемую классом капиталистов. Другой подход предполагает, что домашняя работа, с марксистской точки зрения, непродуктивна, но необходима. В марксистской теории прибавочной стоимости отмечается, в частности, что кроме наемного труда существует еще непродуктивный труд. Это труд рабочего класса по самообслуживанию, выполняемый в основном женщинами в семье. Здесь упускался из виду тот факт, что труд рабочего класса по самообслуживанию — необходимый компонент капиталистического производства.

Вклад феминистской антропологии в билефельдский подход

Согласно Верлхоффу, домашнюю работу можно трактовать как производительную (дающую новую жизнь) и воспроизводящую (восстанавливающую) рабочую силу [Werlhoff 1977]. В этом смысле она производит потребительную стоимость, которая позднее становится рыночной стоимостью — наемным трудом. Рабочая сила — единственный товар при капитализме, производимый некапиталистическим способом. Вклад работы по дому в рабочую силу нельзя выразить в терминах стоимости. Произведенная и воспроизведенная рабочая сила становится предметом потребления только на рынке труда. Домашняя работа — это интегральная часть капиталистического производства. Подобно нетоварному производству, это необходимая работа, субсидирующая зарплаты. В развивающихся странах зарплаты недостаточны для выживания, и даже в большинстве индустриальных стран они оказываются слишком низкими для замены домашней работы профессиональными бытовыми услугами. Именно поэтому дополнительный неоплачиваемый труд необходим для выживания домашнего хозяйства [Bennholt-Thomsen 1980].

Уже Роза Люксембург пришла к выводу, что капитализм имеет две составляющие. Первая — заводы, учреждения и рынок, базирующиеся на отношениях наемного труда. Вторая составляющая накопления капитала — капиталистическая и некапиталистическая формы производства. Как уже говорилось в связи с обсуждением билефельдского подхода к нетоварному производству, накопление капитала зависит от обеих составляющих. Термин *расширенное первичное накопление* используется для указания на то, что первичное накопление в марксистском смысле не ушло в прошлое, а столь же актуально и сегодня.

Такого рода расширенное первичное накопление обеспечивает капиталу целый ряд преимуществ: (а) производители нека-

²⁹ "Потребительная стоимость" — это стоимость товара или предмета потребления относительно достижения определенных средств или целей (например, удовлетворение желаний или сокращение физической силы) вне зависимости от его рыночной стоимости, которая определяется предложением и спросом.

питалистических форм производства, включая работу по дому, входят в индустриальную резервную армию — они могут быть наняты в ситуации экономического процветания и уволены в случае экономического кризиса. Постоянное предложение труда снижает уровень зарплат. Относительно женщин/домохозяек необходимо сказать, что идеологическое осмысление женщин-работниц заводов очень часто изменялось в зависимости от индустриального спроса. Во время войны, например, считалось, что женщины должны поддержать мужчин/мужей на поле битвы своим индустриальным трудом в тылу. Сегодня количество безработных, по крайней мере, в Западной Европе, очень велико, и поэтому идеологи заявляют, что женщине следует заниматься своими детьми и домом, а не работать. Домохозяек не включают в число безработных. Если бы всех домохозяек — потенциальных наемных работниц — включили в общее число безработных, то цифры безработицы были бы гораздо выше, чем обычно указывается. (б) Как уже говорилось, некапиталистические формы производства покрывают значительную часть реальных затрат на воспроизводство, не входящих в зарплату, (в) Риск, связанный с домашней работой, берут на себя некапиталистические производители. Домохозяйкам не предоставляется никакой медицинской страховки несчастных случаев в быту³⁰. Если они будут травмированы и станут инвалидами, то не получают никакой пенсии или получают совсем крохотную, в отличие от наемных рабочих. Женщины-домохозяйки не делают отчислений в пенсионный фонд и не получают пенсии. То, что сказано здесь о домохозяйках, в равной степени относится и ко всем неофициальным мелким производителям.

Рассмотрение различных теоретических подходов к проблеме домашней работы я хотел бы дополнить анализом некоторых возможных ее решений. Важнейших помех процессу получения женщиной образования и работы две: биологический факт рождения ею детей и социологический факт необходимости выполнять большую часть работы по дому и уходу за детьми. Коммунизм стремился к минимизации периода, в течение которого женщина находится за пределами процесса производства. Достичь этого можно было только путем введения разработанной системы государственного образования, сочетавшей школу, продленку и учреждения внешкольного воспитания. Однако бремя домашней работы (уборка, магазины, стирка и т. п.) ложилось все-таки на женские плечи. В этом последнем аспекте капитализм и коммунизм сравнимы.

Реструктуризация мировой экономики также изменяет формы работы по найму, что может позитивно повлиять на женские возможности относительно наемного труда. Поскольку нормой считался полный рабочий день и люди в очень сильной степени отождествляли себя со своей работой, индустрия и общественная администрация предлагают теперь иные формы работы — с делением рабочего дня между несколькими работниками и с неполным рабочим днем и работу на дому (например работа, связанная с компьютером), которые зачастую более адекватны требованиям работодателей, нежели восьмичасовой рабочий день. Это общее направление может помочь женщинам — молодым матерям трудоустроиться и, кроме того, дать возможность мужчинам быть не только наемными работниками, но и отцами, партнерами своих жен по домашней работе не только в выходные дни.

По-моему, существует обратная зависимость стоимости наемного труда от домашней работы — общественно признанная стоимость последней возрастает, как только снижается стоимость первого. Стоимость домашней работы может напрямую увеличиться в том случае, если работы с полным рабочим днем будут считаться социально неадекватными, сделаются скорее исключением, нежели нормой, а люди будут более заняты работой для себя и неофициальным трудом, поскольку у них окажется больше свободного времени и меньше денег.

³⁰ Действительно, многие не знают, что именно в быту происходит большинство несчастных случаев, связанных с выполнением домашней работы: падение со стремянки или стула во время мытья окон, падение с лестницы под грузом тяжелых сумок, ожоги, порезы и т. д.

Возможно, таким образом будет изменено по половому признаку разделение труда внутри домохозяйства, или, по крайней мере, стоимость этого труда.

Подведем итог рассмотрению теоретических подходов к нетоварному производству, неофициальному труду и домашней работе:

(1) В капиталистической рыночной экономике не все товары и услуги распределяются через официальные рыночные каналы. Экономика состоит из двух секторов — официального и неофициального. В аспекте домохозяйств эти сектора отнюдь не являются отличными друг от друга сущностями, поскольку большинство домохозяйств получает доход и от официального, и от неофициального сектора. (2) Официальный сектор — это вся та деятельность, которая зарегистрирована и облагается налогом, а неофициальный сектор — не зарегистрированная и не облагаемая налогом деятельность. Это означает, что неофициальный сектор включает большое разнообразие разнородной деятельности, начиная от труда для себя и мелкого неофициального производства и вплоть до крупномасштабной организованной деятельности. За исключением последней, неофициальную деятельность имеет смысл оценивать как необходимую для выживания. (3) Все еще существующий неоплачиваемый труд — это не пережиток докапиталистического способа производства, а необходимый компонент капитализма. Только капиталистический способ производства относит к разным категориям формы наемного и ненаемного труда и получает прибавочную стоимость от обеих. Эти формы ненаемного труда — необходимый труд, поскольку зарплаты ниже затрат на воспроизводство. (4) Аналогично неоплачиваемая домашняя работа может рассматриваться как необходимый компонент капитализма. Она, не будучи оплачиваемой, воспроизводит и восстанавливает рабочий класс. (5) Реструктуризация глобальной экономики и уменьшение важности работы с полным рабочим днем — вклад в решение проблемы разделения труда по половому признаку.

1.3. КОНЦЕПЦИЯ НРАВСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

В 70-х гг. в социологии и антропологии получила широкое распространение концепция нравственной экономики [Scott 1976], связавшая воедино две сферы — производство и потребление (две сквозные темы данной книги). Дж. Скотт изучал крестьянские восстания во Вьетнаме, относившиеся к периоду преобразования экономики в направлении от нетоварного производства к рыночному. Он доказывал, что причиной этих восстаний была реакция крестьян на утрату средств к существованию, утрату привычной для них системы обеспечения процесса выживания, которая традиционно опиралась на деревенскую общину. В таких *нравственных хозяйствах* выживание индивида могло быть поставлено под сомнение только в ситуации, когда вымирание грозило бы всей общине, — в случае стихийных бедствий или войны. К. Полани назвал такую экономику *включенной* в общество (Polanyi 1978). Трансформация экономики в период колониализма вынудила нетоварных производителей обратиться к рынку [Schrader 1996a]³¹. Скотт допускал, что крестьяне в принципе испытывают отвращение к рынку, который разрушает замкнутое сообщество — прежнюю основу их безопасного существования, поскольку рынок дифференцирует людей и ставит под сомнение общинную солидарность. Во Вьетнаме неприятие рынка оказалось настолько сильным, что крестьяне восстали против французского колониального режима. В своей книге «Weapons of the Weak» Скотт развил далее идею политического неповиновения.

Три основных компонента концепции нравственной экономики:

- (1) принцип *безопасность* — *прежде всего*;
- (2) крестьянское сообщество;
- (3) отношения патрон—клиент;

Принцип *безопасность* — *прежде всего* означает, что в нравственном хозяйстве крестьянин всегда находился в непосредственной близости к черте бедности (необходимый минимум для выживания). В такой ситуации люди придерживаются стратегии избежания риска везде, где возможно. *Крестьянское сообщество* — это ритуальная и культурная

³¹ Колониальное правительство очень часто вводило уплату налогов наличными. В результате крестьяне были принуждены продавать хотя бы малую часть произведенного, чтобы уплатить налог.

общность с определенными политическими и экономическими правами и ответственностью. Одна из ее базовых характеристик — общинная солидарность, в основе которой лежат взаимная ответственность, коллективные резервные фонды и механизмы перераспределения в ситуации бедствия. Жизни крестьянина угрожают только стихийные бедствия или войны, затрагивающие все население. Деревенские механизмы защиты смягчают индивидуальные несчастья. Стагнирующее развитие нетоварного хозяйства обеспечивает сохранение этих механизмов. Однако Скотт не верил в миф об эгалитарной деревне. Безусловно, в ней существует иерархия, но строится она на отношениях *патрон—клиент* (Wolf 1966]. Это состоящие из двух элементов асимметричные отношения эксплуатации, подчиненные, тем не менее, определенным нормам. Патрон, конечно, эксплуатирует крестьянина, но и поддерживает в критических ситуациях нужды, поскольку в своей позиции рантье, нетрудящегося, он зависит от благополучия крестьянина. Выражаясь цинично, умерший от голода крестьянин не может впредь осуществлять поставки патрону. Отношения *патрон—клиент* имеют личный характер, это отношения лицом к лицу, в отличие от безличных трудовых отношений при капитализме. При необходимости крестьянин может обратиться к патрону и попросить об отсрочке поставок или даже взять кредит. Патрон, в свою очередь, располагает достаточными резервами, чтобы согласиться.

Внешняя трансформация экономики, обусловленная введением колониальной системы, разрушает традиционную систему безопасности. Патроны приобретали легальные права на землю и поселялись в городах ради более благоустроенной жизни. Таким образом личные отношения лицом к лицу были трансформированы в безличные рыночные отношения. Поставки теперь требовалось делать в денежном эквиваленте, ибо патрон, в свою очередь, должен был из наличных денег платить налог колониальному правительству, а кроме того, городская жизнь базировалась на денежной экономике. Теперь даже в случае крайней необходимости такие проживающие в городе землевладельцы не шли на уступки. Крестьянин был вынужден обращаться за кредитом к ростовщику или ему приходилось расстаться с землей. Важнейший компонент защитного механизма оказался разрушенным. Вследствие такой ситуации, чреватой постоянной угрозой голодной смерти, крестьяне восстали против колониального аппарата.

С. Попкин, сторонник теории рационального выбора, в своей книге «The Rational Peasant» подверг жесточайшей критике теорию нравственной экономики [Popkin 1979]. Он считает, что крестьянское сообщество — это миф. В принципе Попкин согласен с тем, что в ситуациях крайней нужды крестьяне прибегают к стратегии уменьшения риска, но при этом, подчеркивает исследователь, они действуют рационально. Это означает, что крестьяне способны выбирать между индивидуальной (т. е. при опоре на собственные накопления) или коллективной (коллективное страхование, благотворительные программы и т. д.) стратегиями уменьшения риска. Следовательно, наиболее успешные крестьяне начинали думать, что некоторые односельчане живут за их счет. В конце концов наиболее успешные отказывались вносить свой вклад в резервный фонд. Они порывали социальный контракт, предпочитая ему индивидуальную стратегию.

Критикуя концепцию деревенского сообщества, Попкин отмечает, что нормы могли быть изменены и подвергались изменениям в зависимости от обстоятельств. Конфликт между индивидуальными целями и коллективными нормами явно или скрыто присутствует в каждом обществе. Этот конфликт усиливается появлением того, что современные экономисты обозначают метафорой «безбилетный проезд». «Безбилетный проезд» фиксирует ситуацию, когда люди живут за счет общинной солидарности, не делая соответствующих вкладов³². Община,

³² Например, люди, будучи физически здоровыми, нелегально приобретают сертификаты инвалидности, чтобы не платить в общественном транспорте, за входной билет в музей, требовать пенсию и т. д.

как правило, терпит и содержит небольшое число «безбилетников». Однако чем больше таких «безбилетников», тем меньше остается желающих по-прежнему делать свой вклад в социальный фонд. Следовательно, может разрушиться и вся солидарная община. Такая ситуация порождает у крестьянина чувство незащищенности, опасения, что в бедственном для него положении община может и не оказать ему помощи. Поэтому он предпочтет индивидуальную стратегию уменьшения риска или стратегию «безбилетника». И наконец, Попкин утверждает, что концепции деревенского сообщества и отношений *патрон—клиент* противоречат одна другой. Отношения *патрон—клиент* характерны для ситуаций, в которых коллективное заключение сделки невозможно. Это означает, что возникновение солидарности в противостоянии колониальным властям практически исключено. Итак, Попкин, считает, что рациональный крестьянин руководствуется своего рода логикой вкладчика, оценивающего преимущества и индивидуальной, и коллективной стратегии уменьшения риска. Он будет использовать ту стратегию, которая представляется ему наиболее прибыльной/безопасной. То же самое относится и к решению вопроса об участии или неучастии в восстании.

2. ОБМЕН, ТОРГОВЛЯ И РЫНКИ

2.1. ОБМЕН

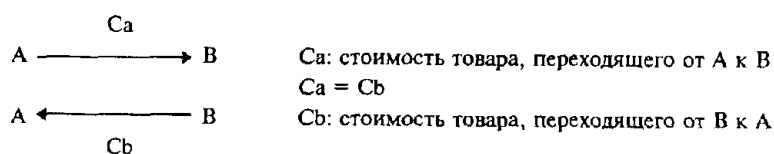
Обмен и торговля тесно взаимосвязаны. Обмен — одно из основных социальных действий, осуществляемых двумя и более индивидами либо корпоративными группами или стратами или даже такими безличными и в высшей степени собирательными сущностями, как страны или различные зоны внутри мирового рынка. Согласно М. Моссу, обмен — это «тотальный социальный феномен», обнаруживаемый не только в экономической сфере [Mauss 1990]. М. Вебер считал, что обмен — это компромисс интересов двух сторон, в результате которого права на товары или другие преимущества переходят от одной стороны к другой [Weber 1978]. Любой рациональный обмен — это разрешение явного или скрытого конфликта интересов, т. е. продолжение войны мирными средствами [Thurnwald 1932].

Обмен включает не только товары и услуги, но и шансы. В самом широком смысле, обмен — это конкретный случай официального или неофициального добровольного соглашения, подразумевающий предложение какой-то настоящей или будущей выгоды вместо каких-либо других предлагаемых в ответ выгод. Условия обмена могут быть традиционными; частично традиционными, хотя и закрепленными договором, или рациональными [Weber 1978: 71-74].

В экономической теории обмен рассматривался как два самостоятельных процесса — даяния и получения. При бартере — прямом обмене товарами без посредствующего звена обмена (сегодня это деньги) — оба процесса протекают одновременно, что исключает какие-либо взаимные требования в будущем. Каков результат обмена?

Согласно теории объективной стоимости, разработанной в рамках классической экономики и политэкономии, меновое отношение выражается в цене. В ситуации обмена по доброй воле, где обменивающиеся стороны располагают равной рыночной властью и информацией, стоимость/цена обмениваемых товаров будет эквивалентной.

Схема 4. Обмен с объективной точки зрения



Теория объективной стоимости основана на выдвинутом Аристотелем положении относительно двух различных стоимостей продуктов — потребительной стоимости и меновой стоимости. Подобное различие можно обнаружить у таких экономистов и социальных ученых XIX в., как Франсуа Кэне, Дэвид Рикардо, Адам Смит, Карл

Маркс. В своей теории объективного труда Маркс указывал, что труд имеет потребительную и меновую стоимости. Труд и время, вложенные в процесс производства, можно измерить. Товар, измеренный в единицах вложенного в него труда, можно сравнить с другими товарами. Меновое отношение выражает абстрактный человеческий труд, израсходованный на производство единицы продукта. Иными словами, в конкретную единицу времени можно произвести конкретную единицу товара. Например, затраты труда на производство пары ботинок будут равны затратам труда, необходимого для производства десяти килограммов пшеницы. «В целом уравнивание в процессе обмена разнородными товарами достигается благодаря равенству размеров вложенного в них однородного абстрактного труда» [Gregory 1997: 913]. Теории объективного труда служат основой для теорий классовых отношений и распределения прибавочной стоимости между классами.

Г. Зиммель исходил из противоположной перспективы, предложив субъективистский подход, хотя он и подчеркивал, что ни одно из положений его книги «The Philosophy of Money» не носит экономического характера. Зиммель считал, что, если отказаться от теории объективной стоимости, обмен, как и производство, продуктивен и порождает стоимость. С субъективной точки зрения, обе обменивающиеся стороны получают товар, жертвуя другим товаром. Каждый из обмениваемых товаров имеет ту стоимость, которую приписывает ему индивид, никакой объективной стоимости не существует. Согласие на обмен означает, что человек оценивает получаемое выше того, что сам отдает (точнее, по крайней мере как равное по стоимости). Это -- *субъективная стоимость*. Обмен может быть равноценным только с объективной точки зрения. С субъективной точки зрения, обмен порождает ситуацию, в которой оба участника чувствуют себя более довольными, чем до сделки. Партнеры по обмену дают друг другу то, что считают для себя менее важным, нежели получаемое взамен.

Я хочу продемонстрировать сказанное на примере известной и в Германии, и в России сказки «Счастливый Ганс». Жил-был Ганс. После смерти отца он унаследовал большой слиток золота. Ганс любил приключения и поэтому решил оставить свою деревню ради странствий. По мере того как он шел, слиток золота казался ему все тяжелее и тяжелее. Когда ему повстречался всадник, он подумал, что путешествовать верхом гораздо удобнее, нежели пешком, неся тяжелый слиток. Ганс предложил всаднику обменять лошадь на золото. «Какой глупый парень, — подумал наездник, — на это золото я смогу купить несколько лошадей в ближайшем городе!» Они совершили обмен, и оба остались довольны обретенной собственностью — Ганс сел на лошадь и ускакал, а бывший ее владелец взял золото и отправился дальше пешком. Когда Ганс въехал в деревню, злобные псы набросились на его лошадь — Она испугалась и понесла. Ганс упал, ударился спиной и жутко рассердился на лошадь. В этот момент мимо проходил крестьянин с коровой. И Ганс вдруг подумал, а не обменять ли ему норовистую лошадь на корову. «Какой глупец, — подумал крестьянин, — за эту лошадь я получу несколько коров в ближайшем городе». Оба остались довольны полученным в результате обмена. Однако вскоре Ганс обнаружил, что корова вообще не хочет никуда идти. Поэтому он обменял корову на гуся, а гуся, который его щипал, — на жернов, не могущий причинить ему никакого вреда. И каждый раз партнеры Ганса по обмену думали: «Какой глупец». В конце концов Ганс почувствовал, что жернов еще тяжелее того слитка золота, который у него был в самом начале пути, и решил бросить жернов в колодец. Сделав это, он почувствовал себя счастливым и довольным, освободившись от тяжелой ноши и груза наследства — свободным для дальнейших странствий.

С точки зрения рыночного обмена, Ганс — глупый, эмоциональный человек, не способный к планированию, ибо он терял при каждой новой сделке обмена. Однако, с позиции теории субъективной стоимости, он утратил бремя ответственности и обрел свободу. Если Ганс придерживался именно такой точки зрения, то он не почувствовал

разочарования, ибо не оглядывался на прошлое. В каждой новой ситуации обмена Ганс действовал спонтанно, сообразуясь со своей оценкой потребительной стоимости товара на момент обмена, не задумываясь о том, что в близлежащем городе меновое отношение будет выше, чем посреди дороги. С другой стороны, его партнеры по обмену принимали решение, исходя из меновой/рыночной стоимости. Это значит, что они заглядывали в будущее и планировали. В момент обмена с Гансом они как бы проигрывали, но уже через некоторое время они получали гораздо большую выгоду, чем Ганс. Бывший всадник, например, вынужден был идти пешком до города и нести при этом тяжелый золотой слиток. Только пройдя определенный отрезок пути и достигнув города, он мог обменять золото на нескольких новых лошадей. Однако все равно нельзя с уверенностью сказать, что участвовавшие в обмене люди получают большие выгоды, чем Ганс. План — это мысленное перенесение конкретного момента в будущее, опирающееся на опыт прошлого. Если в нашем примере золото в прошлом считалось более ценным, чем лошадь, то, возможно, и в настоящем это будет так. Но представьте, что началась война. Каждый, спасаясь бегством, покидает свой дом. В этом случае лошадь будет нужнее и ценнее слитка золота. Здесь уместна старая китайская пословица, гласящая, что только потом можно будет оценить плохое и хорошее, а на момент совершения обмена это известно лишь божествам.

Различие между потребительной и рыночной стоимостями весьма важно. Неоклассическая экономическая теория, выступающая сегодня основным направлением экономической теории, также придерживается субъективной перспективы. Теория объективной стоимости была заменена *теорией субъективной полезности*, поскольку считается, что каждый индивид располагает сравнительно стабильной системой предпочтений, характеризующей товарообмен. Неоклассическая экономика исходит из идеи убывающей предельной полезности, означающей, что чем больше индивид получает от конкретного товара или предмета потребления, тем меньше полезность этого товара для него. Возникшая на рубеже веков неоклассическая школа обрела значительный авторитет и прошла через целый ряд модификаций. Подход, предложенный ею, весьма плодотворен для социологов и социальных антропологов, но вместе с тем он вызывает и некоторые вопросы. Один из таких вопросов относится к субъективной стоимости: каким образом формируются эти предпочтения и как изменяются с течением времени?

Вернемся к рассмотрению обмена. Поскольку мы уже достаточно подробно разобрали сущность бартера — золото в обмен на лошадь или лошадь в обмен на корову, обратимся теперь к рассмотрению *непрямого обмена*. Согласно определению, это такой обмен, при котором двустороннее движение товаров между обменивающимися индивидами не может быть совершено сразу. Непрямой обмен растянут во времени, он порождает взаимные требования и обязательства партнеров по обмену. В нашем примере это могло быть так: Ганс отдает свое золото и получает обещание крестьянина отдать взамен лошадь из конюшни в следующей деревне. Иными словами, Ганс предъявляет крестьянину требование, а крестьянин ему обязан, так как приобрел временный кредит, который действителен, пока Ганс не получит лошадь.

Каким образом устанавливаются эти требования и обязательства? Первый из возможных путей — простая устная договоренность, базирующаяся на честном слове должника. Второй — заключение письменного контракта, в котором указываются требования и обязательства каждой из сторон. Третий, считающийся сегодня самоочевидным, — введение всеобщего средства обращения, денег³³. Согласно теории объективной стоимости, у каждого объекта обмена есть цена, складывающаяся из предложения и спроса, но выраженная в деньгах. При непрямом монетарном обмене деньги вступают в меновое отношение как раз между двумя товарами.

³³ Далее мы будем разбирать теории денег и периоды, предшествовавшие введению этого всеобщего средства обращения. Здесь достаточно рассмотреть это на примере общества, в котором деньги используются в повседневной жизни.

Товар—Деньги—Товар, сокращенно — Т-Д-Т [Maix 1970, I: 108]. Представленное в левой части формулы отношение Т-Д характеризует первую метаморфозу, или продажу; отношение Д-Т в правой части — заключительную метаморфозу, или покупку. Метаморфоза Т-Д-Т означает, что эквивалентная стоимость товара (Т), продаваемого за деньги (Д), возвращается в форме другого товара к тому, кто был продавцом и выступает теперь покупателем. Применительно к Гансу это означало бы, что он обменивает деньги на золото, чтобы затем купить на эти деньги лошадь (или, если ему захочется, что-то другое) на рынке. Очевидно, что при первой метаморфозе (золото против денег) у Ганса будет один партнер по обмену, а при второй метаморфозе (деньги против лошади) — другой. Таков основной принцип рыночного общества.

Маркс утверждал, что в сделках обмена деньги продвигаются от обмена между двумя индивидами — к другим обменам. Это движение представляет собой циркуляцию денег из одних рук в другие (*currency, cours de la monnaie, Geldumlauf*) [Marx 1970, I].

Зиммель утверждал, что, с точки зрения субъективной стоимости, необходимо более широкое рассмотрение: деньги выполняют двойственную роль, т. е. внутри и за пределами менового отношения товаров [Simmel 1989]. В обсуждаемом нами случае деньги функционируют как средство обмена. Однако они создают также самостоятельную стоимость со своим собственным спросом и предложением, собственным рынком и ставкой процента (выражением их стоимости). Иными словами, (а) деньги определяют отношение стоимости между обмениваемыми товарами в цене и (b) они сами становятся товаром и продаются на финансовом рынке. Их стоимость детерминирована меновым отношением товаров, спросом и предложением в форме денег (заем, иностранная валюта и т. д.).

Согласно Зиммелю, деньги как средство обращения обуславливают социоэкономическую позицию торговца, банкира и самих денег. Торговец и банкир — дифференцированные исполнители ролей при осуществлении сделки обмена, которая ранее осуществлялась непосредственно двумя производителями [Simmel 1989]. Вслед за Зиммелем мы можем сказать, что торговец и банкир просто помещены между двумя субъектами обмена, а деньги — между двумя объектами обмена. Мы обсудим это позднее в теме торговли.

Поскольку деньги как всеобщий эквивалент выступают связующим звеном (или посредником) обмена, то между первой и второй метаморфозами товара может проходить время. Однако это два отдельных процесса и после завершения первого не существует более каких-либо требований и обязательств в отличие от кредитных сделок, при которых требования и обязательства продолжают существовать после первой метаморфозы.

2.1.1. Введение к рассмотрению примитивных и современных денег

Современные деньги известны сегодня большинству людей в мире. Мы идем в магазин за покупками, платим, и кассир, нисколько не сомневаясь, принимает у нас деньги. Или — мы получаем зарплату в национальной валюте. То, что сейчас имеется в виду, — это современные деньги в функции всеобщего средства обращения, т. е. деньги как посредствующее звено обмена, которое является и должно быть общепринятым в пределах конкретной территории, национального государства. Кроме того, деньги можно хранить без ущерба для них, и они, как правило, не утрачивают своей стоимости. Это функция *сохранения стоимости* современных денег. Другая характеристика денег — они делимы на малые единицы и выступают *средством счета*. Современные деньги имеют все вышеперечисленные функции. Однако так было не всегда.

В истории денег имел место переход от товарных денег³⁴ к монетам (от золотых монет к металлическим), затем к бумажным деньгам, кредитным деньгам и электронным трансфертам. П. Аинциг отмечает, что когда-то материальная субстанция денег считалась сакральной [Einzig 1966]. В дальнейшем слитки золота стали использовать для измерения и счета. Со временем материальная субстанция денег утратила свой сакральный характер, деньги были политизированы. С этого момента и началось настоящее приключение денег в качестве товара (Schwepphenha-user 1982], которое одними мыслителями оценивается как утрата рая, а другими — как необходимая составляющая возникновения современного капитализма.

Можно выделить четыре различные стадии появления (физиогномики) денег и одну стадию, на которой деньги так и не обрели материальную форму:

- (1) безденежные сделки, или бартерные отношения;
- (2) обмен, основанный на товарных деньгах;
- (3) обмен, основанный на монетной системе;
- (4) обмен, основанный на бумажных деньгах,
- (5) обмен, основанный на кредитных деньгах/электронных трансфертах/кредитных карточках.

Бартер мы уже обсуждали. Обратимся теперь к истории появления денег. Согласно Эдереру, деньги возникли в тех обществах, которые располагали общепринятым средством обращения и всеобщей мерой стоимости [Ederer 1964]. Они появились, как только сформировались необходимые для этого условия. Заключительные стадии бартера были уже очень близки к появлению денег как средства обращения. Однако ученые давно отвергли теорию о развитии денег вследствие неудобства бартера. Иначе говоря, можно в равной степени утверждать, что при определенных условиях, когда денежные операции невыгодны — в периоды экономических кризисов и гиперинфляции, люди возвращаются к бартеру. В России, например, сейчас масса людей получает зарплату товарами, производимыми их фирмой.

Товарные деньги. Что использовалось в качестве первобытной денежной субстанции? В первых строках индекса первобытных монетарных объектов П. Аинцига значится живой инвентарь (лошади, козлы, верблюды, буйволы, свиньи, ослы, слоны и олени), который использовался в качестве единицы счета, а иногда и как средство обращения [Einzig 1966]. В эту категорию включены также рабы. Ко второй категории Аинциг относит раковины-каури и другие декоративные эквиваленты — кольца, бусы, перья, зубы собак, китов, клыки кабана, нитяные браслеты, зубы морской свиньи, скальп дятла. Следующие по важности — съедобные предметы потребления, за исключением скота, — зерно, рис, просо, соль и т. д. Далее, к первым денежным объектам относятся оружие и орудия охоты и собирательства — стрелы, оружие или черный порох, топоры и ножи, рыболовные крючки, мечи, пули или ловушки для крыс. Последняя из упоминаемых категорий — различные виды металла.

Эдерер предложил различать денежные объекты, использовавшиеся до железного века и в железном веке [Ederer 1964J;

— до железного века: (1) предметы для поддержания существования, отличные от живого инвентаря, т. е. еда и оружие; (2) неметаллические украшения; (3) живой инвентарь. Первобытные деньги имели потребительную стоимость. Следовательно, они гарантировали своему владельцу, что он сможет их использовать сам, если не найдет партнера по обмену. Когда сокращение пищевых ресурсов привело к дефициту и уменьшению возможных предпочтений, в качестве дometаллических денег стали использовать украшения. И наконец, после приручения животных скот стал универсальной единицей счета, поскольку его можно было использовать разными способами.

В железном веке использовались различные металлы. Первые

³⁴ Товарные деньги — единичный товар, который может использоваться в качестве обычного товара, но, в отличие от других товаров, он выступает также как символ и знак ведения счета и исчисления. Например, рис и зерно в качестве денег,

металлические монеты появились, по всей видимости, в VII в. до и. э. в Ливии. Оставим в стороне этот археологический вопрос. Для антрополога гораздо более интересен переход от дометаллических денег к металлическим. Чем объясняется их «изобретение»? В числе стандартных аргументов в пользу введения металлических денег упоминают их портативность (по сравнению с неметаллическими)³⁵. Делимость, прочность, их легко считать. В железном веке люди чеканили монеты, удостоверяющие вес и пробу металла. Усовершенствование денег выражалось в переходе от бесформенных монет к имеющим определенную форму (слиток, брус, круг) и, наконец, чеканным с символами и сюжетными изображениями.

Государственная монетная система. Эдерер считает, что монетная система возникла тогда, когда чеканкой монет стало заниматься государство. Здесь необходимо упомянуть о традиционном различии полноценных и разменных монет. Стоимость полноценной монеты соответствует ее номинальной стоимости. Например, стоимость одного золотого дуката соответствует цене материала (золота). Стоимость разменной монеты представляет только часть ее номинальной стоимости. Это объясняет, почему полноценные монеты использовались в качестве крупной валюты, а разменные — в качестве мелкой. Государство гарантировало пробу и вес полноценной монеты. Эта гарантия обеспечивалась монетным штампом. Со временем стоимость драгоценных металлов стала уменьшаться из-за иностранного импорта в колониальный период, в результате чего полноценная монета утратила стоимость металла. В силу этого монетный штамп совершил приобрел большее значение, нежели материальная стоимость. Он считался гарантией будущей стоимости валюты. В конечном итоге различие между разменными и полноценными монетами потеряло какую-либо важность. Сегодня отношение мелкой валютной единицы к ее материальной (производственной) стоимости очень часто изменяется. Доверие к монетному штампу предполагает доверие людей к государству. Луман обозначает это как доверие к системе, чтобы отличить от личного доверия, доверия при отношениях лицом к лицу [Luhmann 1988].

Каковы существенные составляющие монетной системы, облегчающие процедуру обмена? (1) Устранение индивидуальности каждой сделки и наличие денежной единицы при непрямом обмене; (2) официальное признание и гарантия законности со стороны государства в пределах его территории, т. е. принятие закона, регулирующего денежное обращение при обмене. Государство монополизировало производство монет. Исторически монеты, которые использовались в средние века, не имели повсеместного обращения. В 1614 г., например, только в Нидерландах в обращении было 400 различных монет [Braudel 1982' 196].

В конечном итоге в городах установилось единое денежное обращение. Деньги обрели свою главную функцию посредствующего звена товарообмена, труд и услуги получили свое денежное воплощение. Эти деньги можно было копить и превращать в капитал. Преступный средневековый порядок был разрушен. С этого периода и далее драгоценные металлы имели свободное обращение по всему миру. Дефицит металла, возникший из-за массированного вывоза, вызывал постоянные проблемы с производством монет в Европе и тем самым стимулировал появление бумажных денег (Braudel 1982a: 201—203, 426, 427].

Бумажные деньги. Согласно Броделю, Китай был первой страной, где в начале XI в. появились символические, т. е. бумажные деньги [Braudel 1982]. Однако эти деньги имели лишь ограниченное обращение. Европейский период бумажных денег³⁶ приходится на начало XVII в.

³⁵ Необходимо отметить, что единых общепринятых денег не существовало даже в пределах одной конкретной территории; в различных хозяйственных сферах циркулировали свои собственные денежные единицы (для платы за еду и товары повседневного обихода, для выкупа невесты, для ритуала и т. д.) — использовалась плуральная форма денег.

³⁶ Прототипом европейских денег были итальянские чеки XIV в. и английские «векселя ювелира» XVII в. Оба эти вида денег представляли собой депозитные свидетельства

Депозитные счета и банкноты появляются практически одновременно. Мы уже упоминали одну из причин распространения бумажных денег — дефицит металла. Другая причина - возрастание потребности государства/правителя в количестве денег для удовлетворения постоянно увеличивавшегося спроса как частных лиц, так и государств.

В период меркантилизма шотландец Джон Ло предложил способ увеличения денежной массы в обращении. Введенные им банкноты должны были функционировать без вкладов частных лиц и иметь всеобщее обращение в пределах национальной территории. В соответствии с мыслительной традицией этой эпохи (эта традиция закрепилась из-за несостоятельности золотого стандарта), новые банкноты подлежали обмену на звонкую монету в любом банке в любое время. Бумажные деньги можно было легко перевозить [Schweprenhauser 1982]. В декабре 1718 г. созданный Ло частный банк стал Государственным Французским банком. Последовав совету Ло, государство произвело необоснованно обширную эмиссию бумажной денежной массы. Эта система функционировала до тех пор, пока требование обменять бумажные деньги на звонкую монету оставалось лишь гипотетически возможной ситуацией, условием которой выступает вера людей в платежеспособность банка. Во Франции чрезмерный выпуск бумажных денег привел к внезапному обвальному падению их стоимости. Французский Государственный банк вынужден был объявить себя банкротом. Вплоть до сегодняшнего дня процесс сбалансированного денежного предложения остается одной из главных проблем для экономистов, и мы можем наблюдать это на примере банкротства российских частных банков.

Обмен, основанный на безналичных трансфертах. Кредитные деньги — высшая абстрактная форма денег — были введены первыми депозитными банками. Депозитные свидетельства, выдаваемые банками, использовались бизнесменами в качестве денег во время сделок. Трансфертные денежные поступления выгодно отличались от монет, подверженных манипуляциям, деформации, их транспортировка всегда была сопряжена с риском и неудобствами. Удачные предприниматели депонировали металлические монеты в банки и вели свои расчеты по сделкам через банковские счета или посредством депозитных свидетельств.

Мы не будем рассматривать различные формы денег в истории банков. Гораздо более интересным представляется вопрос о том, какова роль бумажных денег в повседневной жизни. В индустриальных странах был осуществлен переход от сделок за наличный расчет к безналичным трансфертам (чеки, тратты, римессы, электронные деньги). Однако должно пройти время, прежде чем доверие к безналичным сделкам возрастет, подобно тому как люди лишь постепенно стали доверять банкам и банковским счетам. В Германии, например, кредитные карточки гораздо менее распространены, чем во Франции и Соединенных Штатах, и принимаются не во всех магазинах, так как последним приходится платить определенный процент за сделку.

Теории происхождения денег. Какие теории действительно объясняют происхождение денег? П. Аинциг в своей книге «Primitive Money» [Einzig 1966] выделяет несколько наиболее важных экономических и этнологических теорий происхождения денег:

(I) Коммерческие теории:

— теория средства обмена: деньги возникают как необходимый компонент (а) внутренней торговли и (б) внешней торговли;

— теория меры стоимости;

— теория сохранения стоимости;

— теория масштаба отсроченных платежей. (II) Некоммерческие теории:

— орнаментальное и обрядовое происхождение;

наличных монет, которые могут быть переданы третьему лицу- Безналичный расчет был введен совсем по другой причине. Ввиду увеличения циркуляции фальшивых и испорченных монет люди начали вкладывать свои деньги в специальные банкирские дома- Взамен они получали расписку, где обозначалась только стоимость веса металла.

- религиозное происхождение;
- матримониальное происхождение;
- происхождение через функцию символа статуса. Согласно коммерческим теориям, деньги зародились в товарообороте (торговле). В некоммерческих теориях утверждается, что-либо древние формы обмена были неторговыми по своей природе (церемониальными), либо деньги появились где-то за пределами сделки обмена (т. е. были введены государством). Давайте рассмотрим основные теории XIX—первой половины XX в.

(а) Коммерческие теории.

Согласно *теории средства обмена*, основная функция денег — быть средством обмена. Товар становится деньгами, когда выполняет функцию средства обмена. Эта функция появилась в ходе торгового обмена, в результате прогрессирующего разделения труда. Теории средства обмена можно разделить на два вида.

Первый, предложенный А. Смитом и К. Менгером, сводится к тому, что происхождение денег обусловлено внутренней торговлей [Smith 1976; Menger 1968]. Проще говоря, сторонники этой точки зрения считают, что внутренняя торговля есть результат внутреннего разделения труда. Со временем были введены деньги. Вторая версия таких теорий, которой придерживаются К. Полани и Ф. Бродель, — введение денег напрямую связано с торговлей на дальние расстояния, т. е. с внешней торговлей. Основной аргумент здесь — общественное разделение труда сделало возможным ведение внешней торговли, в результате которой были введены деньги.

Вторая важная теория принадлежит К. Марксу — это *теория меры стоимости*. Маркс выделяет три стадии развития: (I) простая эквивалентность, прямой бартер двух товаров; (II) негибкая эквивалентность — стадия, на которой появляются товарные деньги; (III) общая эквивалентность — стадия, на которой бумажные деньги сменяют монеты [Marx 1970, I].

Теория сохранения стоимости, видным сторонником которой выступал Дж. Локк (XVII в.), базируется на утверждении, что в силу скоропортящейся природы большинства товаров был осуществлен переход на неподверженные тлению монеты. *Теория масштаба отсроченных платежей* исходит из посреднической функции денег в сделке обмена.

(б) Некоммерческие теории.

Некоммерческие теории исходят из того, что деньги либо были введены одной из подсистем общества (религиозной, политической, системой родства), либо они происходят от специфических товаров и сделок обмена (ритуальные предметы, украшения, символы статуса и т. д.). В *теории орнаментального и обрядового происхождения денег*, сторонником которой был немецкий этнолог Шурц, утверждается, что товары, использовавшиеся ранее только в ритуалах и в качестве украшений, стали в конечном итоге деньгами [Schurtz 1898]. Согласно теории *религиозного происхождения* денег, они возникли в религиозной и культовой сферах общества [Laum 1924]. Сторонники теорий *политического происхождения* (например: [Knapp 1921]) или *матримониального происхождения* денег считают, что некоммерческая функция масштаба отсроченных платежей — цена невесты, дань, штраф и т. д. — это источник развития денег. В. Герлофф выдвинул гипотезу *происхождения денег от символов статуса*, т. е. объекты престижа стали деньгами [Gerloff 1952].

(в) Современные подходы.

Ж. Мелис считает, что самая важная функция денег — быть средством обмена [Melitz 1974]. Однако не все, что выступает в этой функции, является деньгами. Мелис предлагает учитывать мотивации тех, кто участвует в обмене. Они стремятся сократить издержки, возникающие в ходе обмена (расходы на информацию, затраты времени и расходы на транспортировку). Те товары, которые способствуют

¹ Здесь я пересказываю Holtz [1984]

сокращению издержек на совершение сделки товарообмена, могут быть названы деньгами. По-моему, это определение сомнительно, поскольку, с точки зрения партнеров по обмену, издержки на совершение сделки могут и не считаться таковыми. Это можно обнаружить в развивающихся странах.

Вторая часть подхода Мелиса — диффузионистский вариант *теории средства обмена*. Б. Малиновский полагал, что в первобытной общине деньги (как всеобщее средство обращения или общая мера стоимости) появились в результате контакта с более развитыми обществами. Исходя из этого, он утверждает, что (1) деньги проникли в примитивные общества из обществ более развитых и (2) что деньги почти всегда проникали в эти более развитые общества, так как имели хождение в древних цивилизациях Евразии периода их расцвета.

Ф. Грирсон полагает, что функция меры стоимости и средства обращения — две наиболее важные функции денег [Grierson 1978]. Функция средства обращения может иметь и торговый и неторговый характер. Функция меры стоимости — доминирующая и всегда представлена. Грирсон выдвигает три ключевые гипотезы.

- (1) Первая мера стоимости появилась применительно к неторговому потоку товаров *wergeld* (компенсация кровной мести, воровства, оскорбления).
- (2) С появлением цены невесты и работоторговли мера стоимости перемещается из не торговой сферы в торговую.
- (3) И наконец, всеобщая мера стоимости появилась в рыночных хозяйствах. Действительно, цену невест, работоторговлю и *wergeld* можно обнаружить во многих примитивных обществах, но их существование не доказывает изложенных выше положений.

Примитивные деньги и современные деньги. Ученик Полани Г. Далтон противопоставляет примитивные и современные деньги следующим образом [Dalton 1965]:

(а) Единая денежная субстанция для всех четырех функций денег³⁷, называемая *всеобщий денежный эквивалент*, существует только в рыночных хозяйствах, где доминирует один способ сделок — рыночный обмен. В примитивных хозяйствах, напротив, сделки рыночного обмена либо отсутствуют (как у африканского племени нуэров), либо имеют периферийный характер (как в случае с тробрианами). Однако в ряде случаев можно обнаружить некоммерческое использование денег и деньги ограниченного или специального предназначения. Использование денег — это результат рыночной интеграции. Оно отражает хорошо организованный кредит и систему учета, облегчающие рыночные закупки. В примитивных обществах, где рыночные сделки отсутствуют или весьма нерегулярны, деньги не выполняют функцию средства обращения.

(б) В национальных рыночных хозяйствах правительственные структуры контролируют реальную денежную массу, так как слишком большое ее количество приводит к инфляции, а слишком малое — к дефляции и безработице. В примитивных обществах едва ли можно обнаружить плановый контроль реальной денежной массы. Денежные сделки в большинстве своем имеют некоммерческий характер. Эти некоммерческие монетарные сделки — лишь окказиональные события (т. е. кровное богатство, богатство невесты и т. д.), а некоммерческие деньги, как правило, не связаны со сферой производства и повседневной жизнью.

(в) Деньги как всеобщий эквивалент имеют безличное качество, их пользователи анонимны, В примитивных обществах как раз наоборот — существуют общие статусные условия некоммерческого использования примитивных денег.

Связь между использованием денег и формами обмена обсуждалась Далтоном и Бохэном [Dalton and Bohanan 1964]. Здесь мне хотелось бы

³⁷ Перечислю еще раз четыре функции современных денег: (1) средство (торгового) обмена; (2) средство платежа; (3) единица счета; (4) масштаб отсроченных платежей, или функция сохранения стоимости.

обратить особое внимание на вывод Далтона: те аспекты примитивных хозяйств, которые не соответствуют рыночному обмену, можно понять только в случае, если использовать такие социоэкономические термины, как церемониальный престиж и товары, производимые не для рынка; взаимодействие и перераспределение; сферы и переходы; деньги для ограниченного пользования. Эти термины содержат в себе социальное измерение, которое определяет соотношение экономических аспектов и социальной организации. Именно это было утрачено в рыночных обществах и применяемой ими для рассмотрения отношений обмена терминологии.

Сущность денег, считает Далтон, заключается в том, что они используются в качестве объекта обмена, и это использование зависит от способов заключения сделок в каждой конкретной экономике. Зиммель выражает это таким образом: «Деньги становятся реальными только тогда, когда выступают в функции денег» [Simmel 1989].

В заключение данного параграфа отмечу, что при обзоре социально-научной литературы, посвященной деньгам, обнаруживается обширный антропологический раздел о примитивных деньгах и формах обмена и большой экономический раздел о современной теории денег и политики. Сравнительно невелик социологический раздел. Здесь большинство авторов обращается к рассмотрению денег только в рамках своих теорий, но лишь немногие из вновь возникших современных теорий посвящены исключительно исследованию денег. В социологическом и антропологическом аспектах наиболее важным представляется соотношение денег, их использования, и доверия. Хайнеманн полагает, что деньги, бесполезные сами по себе, становятся символом требования, выполнение которого обеспечивается только «верой в систему», направленной не столько на легализацию обращения денег в будущем, сколько на функционирование самой экономической системы [Heinemann 1987]. Луман называет это *доверием* [Luhmann 1988].

Изменяющаяся физиогномика денег обнаруживает возрастание доверия к системе. Первые современные деньги представляли собой полноценные монеты, номинальная стоимость которых соответствовала стоимости материала. Со временем полноценные монеты были заменены разменными, бумажными и пластиковыми деньгами (номинальная стоимость которых гораздо выше стоимости материала). Штемпель высшей властной инстанции стал символом гарантии сохранения стоимости и обращения денег в будущем. Это уже требовало высокой степени доверия к системе³⁸. Во времена, когда политические и экономические системы Западной Европы были менее стабильны, чем современные западные государства, степень доверия к системе была невысока. В тот период банкноты подлежали эквивалентному обмену на золото, и национальные банки должны были иметь золотой резерв, эквивалентный по стоимости реальной денежной массе. Государственный аппарат и экономика большинства стран третьего мира нестабильны, и чем менее конвертируема их валюта, тем жестче регулируется их денежный рынок, а граждане стремятся делать вклады в более твердую валюту и золото. Погоня русских за долларом обусловлена отсутствием доверия к системе.

Утрата гражданами веры в стабильность национальной или даже интернациональной экономики, государства, закона и порядка, если общество и экономика становятся неравновесными, вызывает наплыв в банк требований о возвращении вкладов и сопутствующее разрушение всей монетарной системы. Подобно банкам, государство не может одновременно выполнять свои обязательства в отношении держателей облигаций и банков.

Все сказанное здесь об изменении доверия в процессе эволюции современных денег в равной степени приложимо и к изменению доверия в отношении кредитных сделок. Необходимо подчеркнуть, что вместе с

³⁸ Выражением подобного доверия к системе, возможно, является надпись на долларовой купюре — «In God We Trust». Я интерпретирую ее как субститут архаического механизма порождения доверия — в древних культурах менялы осуществляли свои сделки в драмах, где божество выполняло роль свидетеля-поручителя.

эволюцией правовой субсистемы в процессе дифференциации общества происходило постепенное замещение уверенности в надежности партнера по обмену доверием к системе — доверием к повсеместной законности сертификатов кредита, их признания властями, верой в неподкупность власти и ее полномочия принудить должника выполнить свои обязательства.

Хайнеманн описал возрастание веры в систему (он назвал это доверием) следующим образом [Heinemann 1987]. Сложные многоуровневые экономические системы — это не объект знания или опыта, так как социальная жизнь очень редко основана на доказательствах. Социальное действие всегда содержит момент неопределенности. Однако эта неопределенность до некоторой степени компенсируется *социальной определенностью*, поскольку она порождает ожидания определенного поведения со стороны других. Возможно, именно эта *социальная определенность* и обеспечивает то, что обязательства по сертификатам принимаются на веру, а индивиды верят в деньги и экономические системы, дающие возможность планировать свои действия.

2.1.2. Кредит в досовременных обществах

Определение кредита в его современном экономическом смысле, т. е. как «покупательной силы, основанной не на деньгах, а на обещании компенсации в будущем» [Sombart 1927: 175], неприменимо к досовременным и развивающимся обществам. Историки, археологи и антропологи объясняют это тем, что существовали так называемые безденежные сообщества и общества, где деньги если и использовались, то не в качестве всеобщего эквивалента, а исключительно в ритуалах.

Р. Ферс предложил весьма широкое определение кредита [Firth 1964]. Согласно Ферсу, кредит — это предоставление в долг товаров и услуг без непосредственной оплаты, но в обмен на обещание возмещения в будущем. Кредит, таким образом, включает в себя обязательство возврата и доверие заимодавца к заемщику и его возможностям вернуть долг. Оплата кредита может производиться либо теми же вещами и услугами, которые были взяты займы, либо чем-то другим. Ее объективная стоимость может быть эквивалентна стоимости займа либо более высокой (т. е. с прибавлением процента). Приращение бывает добровольным, по договоренности, фиксированным во времени (процент в сезон, в год, в месяц и т. д.). Оплата может быть договорной и взыскиваемой по закону либо, в случае отсутствия законодательной основы, социально принудительной [Firth 1964].

Однако даже предложенное Ферсом понимание термина *кредит* все еще недостаточно широко. Я определяю кредит просто как предоставление товаров и услуг в обмен на обещание возмещения в будущем. Отношения кредита включают широкий спектр вариаций. Компенсация может производиться в тех же или других товарах (наличными, товарами или и тем и другим), быть фиксированной во времени или свободной. Все это показывает, насколько сложны отношения кредита. Во многих случаях заемщику и заимодавцу важен не столько размер процента, сколько другие обязательства, связанные с отношениями кредита: например, обеспечить взаимную выгоду, если кредит берется в экстренной ситуации, или, в случае торговцев, — привязать покупателей к своим товарам. Относительно последнего надо отметить, что, когда конкуренция высокая и прибыли малы, потребитель руководствуется отнюдь не ценой.

В примитивных и крестьянских обществах условия займа на потребительские цели (включая праздники), как правило, отличаются от условий займа на инвестирование. Оба вида займа подвергаются нравственной оценке и имеют разную цену, хотя в большинстве случаев различие между ними нечеткое. Далтон и Бохэнэн, например, выделяют самостоятельные сферы обмена, где условия сделки обмена различны (бытовая сфера, коммерческая сфера, обрядовая сфера), и возможные

взаимодействия этих сфер [Dalton and Bohanan 1964]. В случае если кредит из-за непредвиденных обстоятельств берется внутри общины, требования и обязательства, как правило, могут оставаться действительными в течение всей жизни. Иногда, но не повсеместно, заем на потребительские цели не включает процент, тогда как при займе на производственные цели заимодавец получит компенсацию с производственной прибыли. Типичная для Индии ситуация — заимодавец получает компенсацию в «двойном размере» после сбора урожая, или 100 % всего урожая. Здесь надо учитывать, что размер оплаты кредита устанавливается заранее, а не в соответствии со временем [Schrader 1997].

2.1.3. Дар — сделка обоюдного кредита

Определения, рассмотренные выше, относятся к отношениям индивидуального займа. Однако, согласно интерпретации, предложенной функционалистами в рамках темы *дара*, термин *кредит* можно применять даже к ритуальному, растянутому во времени обмену.

В разговорном языке подарок — это одностороннее движение товаров или услуг от одного человека к другому, добровольный жест, который в отличие от двустороннего обмена, не налагает обязательство на принимающую сторону. С точки зрения функционалистов, это слишком упрощенное понимание, поскольку в нем не учитывается реципрокный характер отношений. Функционалисты используют термин *дар-обмен*, стремясь тем самым подчеркнуть специфику таких отношений.

Мосс в своем очерке «О даре» определяет дар как простейшую форму обмена. То, что внешне кажется добровольным актом в ритуальном обмене примитивных обществ, в действительности содержало принуждение получателя дара обмениваться в будущем. Экономически каждый дар может рассматриваться как двусторонняя сделка обмена товаров на услуги (например, невеста против богатства невесты; освобождение от кровной мести против товаров, *кровные деньги*: объединение против товаров и т. п.). С точки зрения социальных наук, дар-обмен имеет не только экономическую функцию. Основная цель такого обмена — установить или вновь подтвердить социальные связи индивидов или групп (дружба, солидарность, объединение). Таким образом, обрядовые дары распределяют и распространяют политические права в сферах, неподвластных правовому регулированию. Подарки имеют обычно не утилитарное, а прежде всего ритуальное значение или количество подаренных утилитарных товаров намного превышает предельную полезность. Такого рода дар-обмен присутствует также и в рыночных обществах между родственниками и друзьями — взаимные приглашения, подарки по случаю таких социальных событий, как дни рождения, свадьбы и т. п.

В своих теоретических рассуждениях Мосс опирался на этнографические описания ритуального обмена, данные Малиновским (кольцо *Kula* в Полинезии) и Боасом (*потлач* североамериканских индейцев). Согласно Моссу, самый важный элемент *потлача* — это порождение (ритуальное или экономическое) зависимостей и взаимное унижение через проявление щедрости. Поскольку между актами дарения и преподнесения ответного дара проходит определенный промежуток времени, Боас интерпретирует *потлач* как сделку кредита, в которой инфляция стоимости дара — это «ставка процента», а установление требований — это «инвестиции» или «страхование». Боас утверждал, что акт отдачи — реципрокное действие в *потлаче* — был отнюдь не добровольным. Отказ от него приводил к утрате высокого социального положения и даже личной свободы [Mauss 1990].

Предложенное Моссом рассмотрение значения *таонга* и *хау* для Маори³⁹ показывает, что взаимообмен — это не альтруистический

³⁹ Использование туземных терминов в антропологическом описании базируется на определенной методологии, которая сегодня получила название *интерпретирующей*

сбалансированный акт обмена, но действие, тесным образом связанное с магией и вызыванием духов. К продолжению обмена принуждает получателя дара так называемая живая часть дара — дух вещи: *таонга* или ее *хау*, который перемещается вместе с даром. Все то время, пока получатель дара не осуществляет отдаривание товарами или услугами, даритель имеет над ним власть. Ради освобождения от этой зависимости получатель дара преподносит дарителю товары и услуги большей стоимости, благодаря чему обретает временную власть над ним. Такое объяснение, предложенное самими участниками дара-обмена, показывает, что речь идет не о заурядной сделке, но о тотальном социальном феномене, который коренным образом отличается от одностороннего акта дарения.

Недавно проведенное полевое исследование этнической группы хамар (в Эфиопии) показывает, что долговое обязательство по взаимобмену действительно не только среди живых, но и в мире мертвых. Болезни членов группы хамар истолковываются компетентным ее членом (специалистом по ритуалу), который гадает на кишках принесенного в жертву козла. Определенная форма этих кишок символически указывает, что в прошлом не было осуществлено ответного действия (отдарка) после получения козлов в дар. Умерший, сделавший некогда этот дар, выражает теперь свои претензии, насылая болезнь на кого-либо из членов семьи, и только принесение жертвы духу покойного может излечить болезнь.

Дар-обмен порождает чувство солидарности только в том случае, если в обмене участвуют равные по социальному положению люди. Объяснить это можно следующим образом. Дар нижестоящему в социальной иерархии считается благотворительным. То, что преподносит нижестоящий вышестоящему, расценивается как дань, налог или даже взятка, хотя и называется *дар*. Главная цель таких обменов — подтвердить неравенство и иерархические взаимоотношения, а не закрепить социальные отношения между равными.

Мосс утверждал, что дар-обмен характерен для обществ, которые уже миновали стадию «тотальных поставок» (обмен между кланами, семьями). Однако они еще не достигли той фазы развития, где присутствуют индивидуальный или политический контракт, денежные рынки, купля-продажа, фиксированные цены и т. д. В принципе Мосс интерпретирует дар-обмен и коммерцию как две различные сферы обмена. Многие социальные ученые неправильно понимали эту интерпретацию Мосса. Так, Блох считал «прописной истиной» антропологии, что дар-обмен предшествовал рыночному обмену (Bloch 1989). Позднее мы дополнительно будем обсуждать историю возникновения рыночного общества.

2.1.4. Круг Кула

Б. К. Малиновский (1884—1942) — британский антрополог польского происхождения, основатель функциональной школы в антропологии⁴⁰. Им были сформулированы основные принципы включенного наблюдения — ключевого метода полевого исследования. Одно из важнейших его исследований — книга «Argonauts of the Western Pacific» [Malinowski 1964], в которой представлено описание системы обмена, обнаруживаемой на островах Южного моря, востока и северо-востока Новой Гвинеи. Островитяне — превосходные торговцы и

антропологии. Согласно данной методологии, перевод инокультурного термина влечет за собой утрату его контекстуального значения, ибо передача туземного термина языковыми средствами современной культуры неизбежно привносит чуждый семантический спектр, разрывая тем самым контекст

⁴⁰ Вкратце о функционализме необходимо сказать следующее. Эта школа рассматривает общество и культуру в качестве систем, состоящих из множества функционально связанных элементов. Общество — это система стандартизированных действий, а культура — это система институтов (этот термин берется в самом широком смысле, например, *дар* — один из таких институтов). Функционализм анализирует систему культурных элементов в аспекте их функционального содержания для конкретных человеческих потребностей.

производители. Прозаический бартерный обмен тем, что сами производят, называемый *гимвали*, осуществляется благодаря морским путешествиям на небольших каноэ. В параллель с бартерной торговой системой существует другая система обмена — *Кула* — церемониальный обмен, представляющий собой самостоятельную сферу обмена⁴¹. Кула — это большой межплеменной обмен, практикуемый общинами, населяющими эти острова, которые образуют по своему географическому положению подобие круга. Именно поэтому в научной литературе их обозначают как *круг Кула*. По этой траектории постоянно циркулируют, причем в противоположных направлениях, два вида предметов [Malinowski 1964]:

— по часовой стрелке перемещаются ожерелья, изготовленные из красных раковин (*сулава*);

— против часовой стрелки циркулируют браслеты, изготовленные из белых раковин (*мвали*).

Схема 5. Ваигу'а — обмен сулава и мвали



Оба предмета подпадают под категорию, обозначаемую как *ваигу'а*, — этот термин Малиновский использует в своих описаниях. Продвигаясь в своем направлении, один предмет встречает другой и обменивается на него. Каждое из движений предметов Кула и все детали сделки четко фиксированы, сделки проводятся в соответствии с традиционными правилами и договоренностями. Некоторые действия Кула сопровождаются магическими ритуалами и публичными церемониями. Не всякий островитянин принимает участие в Кула. Лишь ограниченное число людей время от времени, хотя и нерегулярно, вступают в отношения Кула, т. е. они получают определенные предметы (сулава или мвали), временно владеют ими, а затем обменивают на другие соответствующие направлению движения предметы. Кула не заканчивается одной сделкой обмена — это *постоянный* поток. Правило гласит: «Однажды в Кула ~ навсегда в Кула», т. е. партнерские отношения двух людей сохраняются всю жизнь.

Основная содержательная часть Кула — церемониальный обмен сакральными предметами. Однако, как мы уже упоминали выше, обычный обмен *гимвали* происходит одновременно с обменом Кула. Малиновский подробно описывает разнообразные действия, сопровождающие Кула, — строительство каноэ, приготовительные церемонии и т. п.

Необходимо отметить, что участники обмена Кула располагают весьма ограниченным представлением о Кула в целом. Единственное, что им известно, — их конкретные партнеры по обмену, собственные мотивы, правила, регулирующие действие обмена. Только внешний наблюдатель, антрополог, стремившийся уяснить, что такое Кула в целом, мог посмотреть на этот процесс как бы с высоты птичьего полета. Современные исследователи, однако, показали, что Малиновский переоценивал размеры Кула. То, что он описал, было лишь малой частью большого действия, которое он вообще оставил без внимания.

Кула противоречит практически во всех своих аспектах экономическому содержанию «торговли». Корни Кула уходят в мифологию, и само действие проводится в соответствии с традиционными правилами и сопровождается магическими ритуалами. Все основные сделки Кула —

⁴¹ "Самостоятельная" сфера обмена не означает, как мы увидим чуть позже, что она пространственно отделена. Она отделена прежде всего ритуально.

публичны и церемониальны, строго подчинены определенным правилам. Даты обмена назначаются заранее, и торговый путь пролегает строго по обозначенному маршруту. Этот обмен основан на длительных отношениях партнерства, которые связывают тысячи людей в пары, тогда как отдельные индивиды, обладающие высоким социальным положением, могут иметь нескольких партнеров по обмену. Подобное партнерство подразумевает различные взаимные обязанности и привилегии. Оно основано на кредите, обеспеченном взаимным доверием и коммерческим уважением.

Некоторые характеристики Кула:

1. *Bauzu 'a* — обмен *сулава* и *мвали* — основное действие в Кула-обмене. Эти сакральные предметы не имеют никакой потребительной стоимости, но обладание ими дает человеку высокий социальный престиж.

2. Участники Кула имеют ограниченное число партнеров по обмену — в строгой зависимости от собственного социального положения и важности.

3. В дополнение к Кула-обмену партнеры обязаны сделать друг другу обычные подарки по случаю встречи, чтобы укрепить свои отношения.

4. В том случае, если обменивающиеся стороны имеют разное социальное положение, их взаимоотношения будут протекать по типу «отношения патрон—клиент». Иными словами, тот, у кого низкий социальный статус, должен по случаю Кула обслужить вышестоящего или отдать дань, если он надеется на либеральное отношение.

5. Пространственно удаленные партнеры считаются врагами, проживающими в опасных незнакомых районах.

6. В круг Кула вовлечены не только предметы материальной культуры, но и обычаи, песни, объекты искусства, общие культурные влияния. Таким образом, примитивный обмен представляет собой тотальный социальный феномен.

7. Владеть сакральными предметами, циркулирующими в Кула, можно лишь временно — не слишком долго, но и не коротко. Существуют меры наказания за слишком долгое хранение этих предметов. Промежуток времени, за который сакральный предмет совершает полный круг, составляет от двух до десяти лет.

8. Основной принцип Кула — церемониальный дар. Островитяне строго отличают Кула от простого обмена *гимвали*. Оба они представляют самостоятельные сферы обмена, которые не смешиваются.

9- Согласно общепринятым нормам поведения, для сохранения высокого социального положения необходимо иметь собственность и богатство. Однако в равной степени важным считается исполнение обязательства давать и делиться, т. е. быть щедрым. Многие ученые предлагали романтическую трактовку этой щедрости, усматривая в ней некую форму примитивного коммунизма.

10. Кула составляет одну из основных целей жизни островитян и поэтому имеет церемониальный и магический характер.

Проанализировав результаты своих научных наблюдений, Малиновский создал шкалу, в которой экономические сделки ранжированы от чистого дара к чистой коммерции [Malinowski 1964].

(1) Чистый дар — это бескорыстный подарок без ожидания ответного дара (встречается редко. Например, между мужем и женой).

(2) Основанные на обычае выплаты — нерегулярны, вне строгой эквивалентности. Например, ежегодные выплаты после сбора урожая, которые получает мужчина от брата жены, или дань, которую отдают вассальные деревни главе племени.

(3) Выплаты за оказанные услуги отличаются от предыдущих (2), лимитированных в соответствии с обычаем. Например, услуги специалиста (мага) общине, за которые он получает подарки-

(4) Ответные дары в экономически эквивалентной форме. С социологической точки зрения, их надо описывать как отношения между друзьями.

(5) Обмен материальных товаров на привилегированные титулы и

собственность нематериального порядка. Эта форма уже очень близка к торговле, поскольку партнеры по обмену отдают

что-то, имеющее, по их мнению, меньшую стоимость, нежели получаемое взамен.

(6) Церемониальный бартер с отсроченной формой оплаты. Такой обмен основан на длительном партнерстве, причем обмениваемые вещи должны быть всегда эквивалентными. Например, Кула-обмен.

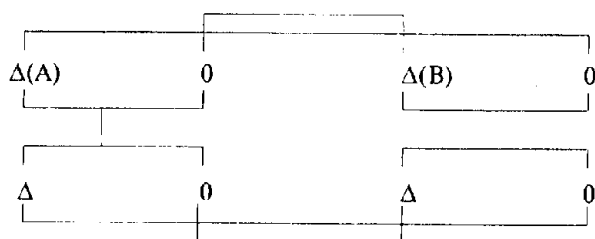
(7) Торговля — бескорыстная и простая. Основная ее характеристика — взаимные преимущества обменивающихся сторон.

Таким образом, Кула-обмен — частично торговый, частично церемониальный. Он проводится ради самого себя, но побудительный мотив к нему — это стремление увеличить социальный/ культурный капитал благодаря участию в Кула и владеть какое-то время высокопрестижным сакральным предметом. В результате обнаруживается, что количество людей, которые временно владели этими предметами, гораздо больше количества циркулирующих предметов.

2.1.5. Основные формы обмена

Грегори обращается к работе Леви-Строса «The Elementary Structures of Kinship» [1949] исключительно в связи с рассмотрением терминов *обмен* и *реципрокность* (аспект взаимности при обмене). Иными словами, он сочетает антропологию родства и экономическую антропологию. Леви-Строс проанализировал заключение браков как акт дара-обмена — братья (отцы) обмениваются сестрами (дочерьми). Эта концепция вызвала жесткую критику, поскольку женщина таким образом становилась товаром. И тем не менее вклад Леви-Строса в исследование системы взаимообмена очень важен. Леви-Строс различал элементарные и комплексные структуры родства. Элементарные структуры дифференцированы на *ограниченную* и *генерализованную* формы обмена. *Ограниченный обмен* — двустороннее правило женитьбы, согласно которому мужчина должен жениться на женщине, принадлежащей к комбинированной категории родства, т. е. либо на дочери брата матери, либо на дочери сестры отца. Это получило название «обмен сестрами».

Схема 6. «Обмен сестрами», или «ограниченный обмен» (Levi-Strauss 1949)⁴²



Постоянное возобновление этой модели порождает дуальную форму:

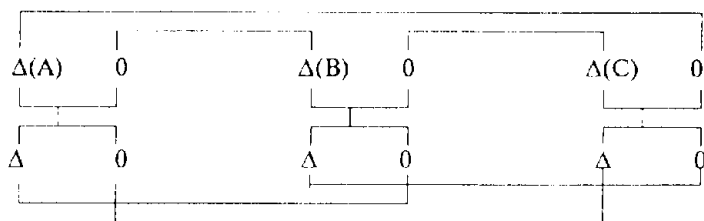


"А" постоянно отдает свою сестру или дочь «В». Нет необходимости подчеркивать, что Леви-Строс принимает мужскую точку зрения — женщина изменяет место жительства.

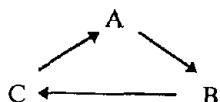
При *генерализованном обмене* мужчина берет в жены дочь брата матери.

Схема 7. "Генерализованный обмен" [Levi-Strauss 1949]

⁴² Схематические изображения структур родства взяты из книги Gregory [1997].

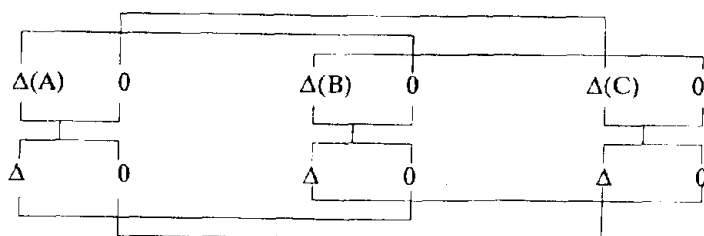


Постоянное возобновление данной модели создает большой круг обмена, в который включен клелит-



Кроме этих двух форм обмена, существует еще и третья, основанная на малом круге элементарной реципрокности. Здесь действует патрилинейное правило заключения брака с дочерью сестры отца.

Схема 8. Отсроченный обмен [Levi-Strauss 1949]



Третья модель представляет собой малый круг реципрокности, где направление обмена изменяется через поколение. Эта направленность движения обмениваемых женщин имеет следующий вид:



Итак, Леви-Строс обнаруживает основу дара-обмена в элементарных структурах родства¹. Согласно Грегори, теоретики, занимавшиеся исследованием феномена дар-обмена, стоят на противоположных Марксу позициях [Gregory 1997]. Они начинают с рассмотрения обмена женщинами в структурах родства и от этого приходят к генерализованному обмену вещами. Маркс начинает с разбора товарообмена и доходит до генерализованного товарообмена, где труд — это товар.

Леви-Строс считает, что эти формы обмена есть выражение табу на инцест, «высшее правило дара (...) Запрет на инцест — это не столько правило, запрещающее браки с матерью, дочерью или сестрой, сколько правило, обязывающее отдавать мать, дочь или сестру другому» (Levi-Strauss 1969: 22], quoted by [Gregory 1997: 927]). Леви-Строс исходит из идеи того, что мужчины стремятся увеличить дистанцию родства между собой и своими женами.

Обратимся теперь к рассмотрению реципрокности и перераспределения. В 40—60-х гг. К. Полани и представители созданной **им** субстантивистской школы занимались изучением обмена [Polanyi 1957]. Субстантивисты подвергли критике неоклассическую экономику и все попытки применить созданные ею теории к досовременным обществам (обществам, в которых еще не существовал саморегулирующийся рынок). Вслед за Моссом и Малиновским, Полани говорил, что экономику подобных обществ следует рассматривать как социальный процесс. В силу этого, согласно концепции субстантивистов, необходимо изучать отношения экономики и общества, отношение индивидуума к природе и другим индивидам. Гипотезы, выдвинутые Полани, вызвали длительную дискуссию в рамках социальной антропологии между так называемыми субстантивистами и формалистами, причем последние придерживались взглядов формальной (или неоклассической) экономики. Я не буду анализировать здесь теорию К. Полани, а сконцентрирую ваше внимание только на его рассмотрении феномена обмена,

В эмпирической экономике Полани выделяет три основных модели обмена, которые можно обозначить как **формы** интеграции [Polanyi 1957]. Это реципрокность (движение между коррелятивными **точками** симметричных **групп**), перераспределение (соответствующее движение в направлении центра) и обмен (противоположное **движение** в рыночной системе). **Во** избежание путаницы лучше **всего** обозначать последний **термин** как *рыночный* обмен. Некоторые антропологи полагают, что **имела** место эволюция от первой к последней форме обмена. **При** внимательном прочтении книг **Полани**, можно **обнаружить**, что основные формы обмена не являются взаимоисключающими, а существуют **бок о бок** (хотя, как правило, одна превалирует над другой). В рыночных обществах также присутствуют определенные формы реципрокности и перераспределения (**например**, подарки хозяйке дома, которые преподносит приглашенная сторона, и отдарки при нанесении ответного визита или система социального страхования — люди делают вклады в общий фонд и получают **от** него при необходимости безвозмездную финансовую помощь).

Концепция реципрокности получила **свое** дальнейшее развитие в книге М. Салинса «Stone Age Economics» [1972]. Салинс обнаружил, что реципрокность **не** всегда имеет сбалансированный характер, как это утверждают романтические исследователи примитивных обществ. Материальная сделка составляет лишь краткий промежуток времени в **длительных** отношениях. Возобновление социальной связи может быть гораздо важнее самой

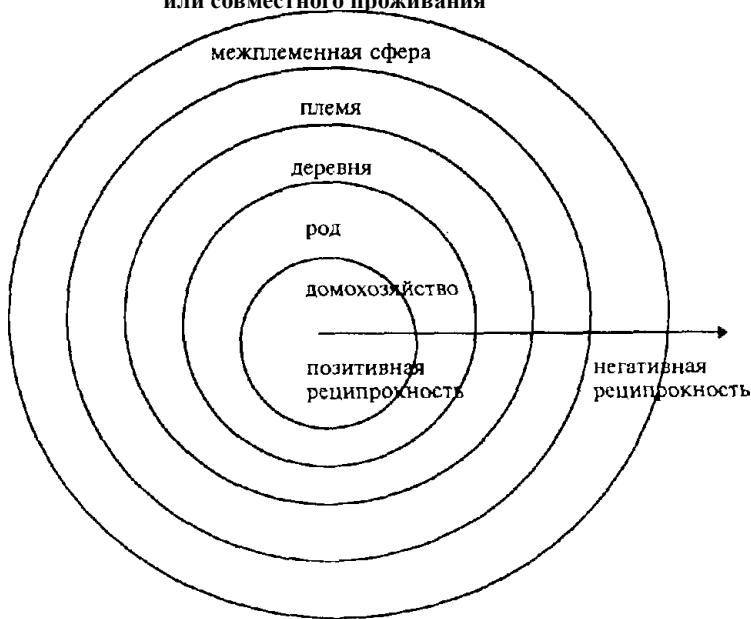
сделки обмена. Салинс создал шкалу, где реципрокность ранжирована от негативной к позитивной, причем обе эти крайние формы не сбалансированы. Сбалансированные формы реципрокности находятся посередине между двумя крайними полюсами шкалы. Салинс утверждает, что романтическая трактовка реципрокности использовалась повсюду теми, кто имел власть эксплуатировать других. Крайний пример здесь — налог на безопасность, выплачиваемый мафии. Генерализованная реципрокность особенно интересна тем, что вскрывает высшую степень солидарности — взамен постоянных вкладов в общественный фонд индивид получает лишь неопределенное право потребовать ответных выплат при некоторых строго фиксированных обстоятельствах. Баланс возникает только на социетальном уровне, но не на индивидуальном. К. Полани называет это *перераспределением*. Однако тесная связь реципрокности и перераспределения становится очевидной только благодаря использованию терминологии Салинса. Типичный пример генерализованного перераспределения — страхование безработицы в Германии. Делая страховой взнос ежемесячно в принудительном порядке, вы получите ответную финансовую поддержку только в том случае, если потеряете работу, причем размер ответных выплат определяется в соответствии с вашим рабочим стажем.

Такую форму реципрокности Салинс обозначает термином *генерализованная реципрокность* (противоположным негативной реципрокности) [Sahlins 1972]. Эти две ее формы соответствуют двум крайним полюсам шкалы солидарности, ранжированной от *солидарности* до *необщительности*. Вслед за Грегори, Салинс показывает разнообразные формы солидарности, начиная от ее негативных форм и вплоть до позитивной реципрокности. Более того, он соединяет эти разные формы взаимообмена со степенью родства.

Согласно Салинсу, в каждой из сфер преобладает определенный тип обмена. Он считает, что чистые формы дара-обмена можно обнаружить только в самой близкой индивиду сфере общения — сфере домохозяйства или семьи. Чистая форма товарообмена встречается в самой удаленной сфере социального общения — секторе межплеменного взаимодействия.

Инголд не согласен с идеей выделения определенных типов реципрокности, соотнесенных со степенью родства [Ingold 1986]. Он считает, что каждая из сконструированных Салинсом сфер содержит потенциальную вариацию реципрокности — от позитивной к негативной. Однако эта вариация имеет различные формы в различных сферах: в сфере родственных отношений ре-

Схема 9. Реципрокность и сектор родственных связей
или совместного проживания

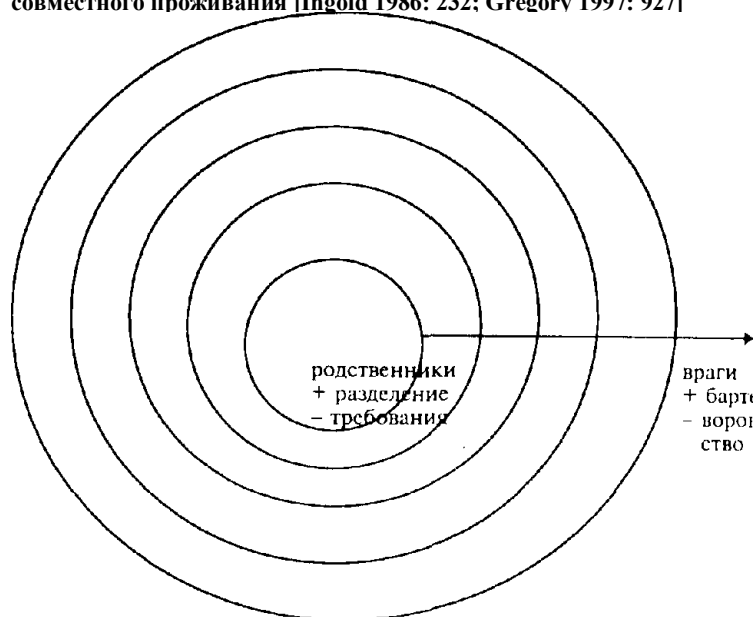


ципрокность варьирует от распределения до предъявления требований, в сфере межплеменных взаимодействий — от бартера до воровства/войны.

На мой взгляд, обе модели **представляют собой** бесценный вклад в теорию **экономического** действия, **причем их** можно комбинировать с предложенной Полани дихотомией *включенность— невключенность* и тем самым ее **модифицировать**. Согласно **Полани**, **экономические** отношения в досовременных обществах включены в общество ~ **экономические** сделки **невозможно** отделить от **социальной структуры**, в пределах которой они обнаруживаются.

Полани полагает, что только в рыночных обществах экономика не включена в общественную жизнь, и более того, подчиняет последнюю своей власти — социальная жизнь адаптировалась к экономическим требованиям [Schrader 1995]. Концепция Салинса касается только досовременных обществ. Он уверен, что включенность экономики в социальные отношения сокращается вместе с увеличением социальной дистанции. Критикуя такую точку зрения, Инголд указывал, что каждая сфера обмена

Схема 10. Модифицированная модель реципрокности и сектора совместного проживания [Ingold 1986: 232; Gregory 1997: 927]



содержит оба **полюса** экономического действия — включенное и невключенное экономическое действие.

Я разделяю обе точки зрения и хотел бы применить идею Ин-гшца к рыночным обществам. Для этого нам необходимо выделить другие сферы нравственности/солидарности. Когда кровнородственные отношения утрачивают свою важность, то первостепенное значение обретают личные отношения, т. е. нуклеарная семья, дружба, субгруппа, соседство, сотрудничество, этничность и т. п. В основе таких отношений лежит не родство, а личная близость и общие модели (реальные или воображаемые) самоидентификации. Я согласен с Инголдом в том, что нет автоматического соответствия типов реципрокности (ранжированных от позитивной к негативной) определенным типам социальных отношений. На мой взгляд, степень включенности/солидарности определяется скорее личной социальной дистанцией, а не типом социального действия.

График 3. Соотношение реципрокности и социальной дистанции в современном обществе (авторская концепция)



Приведу пример. Торговец, обманывающий своих анонимных покупателей на рынке, никогда не станет обманывать свою мать или лучшего друга. С другой стороны, его близкие социальные партнеры всегда найдут оправдания его мошенничеству («в такое трудное время, как сейчас, человек просто вынужден обманывать, чтобы выжить»), в то время как общественность предпочтет отправить его в тюрьму.

Иными словами, в зависимости от социального контекста одна и та же социальная ситуация будет иметь различное разрешение, поскольку социальные ограничения сокращают выбор альтернатив. Модель выбора (см. схему 1) и легитимность альтернатив очень сильно зависят от того социального контекста, в который они включены. С одной стороны, правы те экономисты неоклассического направления, кто считает, что близкие социальные отношения строго детерминируют социальное действие и ограничивают свободу действия. С другой стороны, социально включенное взаимодействие происходит в условиях социальной безопасности, доверия, солидарности и т. п. — все это может положительно влиять на результат. В силу этого задача социальных антропологов и социологов заключается в детальном исследовании положительного или ограничивающего воздействия социальной структуры на экономическое действие и его результаты.

2.2. ТОРГОВЛЯ

Обратимся теперь к рассмотрению следующей темы, теснейшим образом связанной с обменом, — торговли. Само слово «торговля», **как** правило, используется в трех разных значениях: (а) любая коммерческая сделка, вне зависимости от ее содержания, видов товаров и их предназначения или людей, занятых в торговле, и транспорта; (б) виды деятельности, в которых могут быть заняты только специалисты, посвящающие этому все свое жизненное время; (в) любая внешняя деловая операция [Dalton and Bohanan 1964]. Я предпочитаю начать с самого широкого определения торговли и обмена: «Торговля — это повторяющаяся последовательность товарообмена». Торговля представляет собой более или менее регулярный обмен.

Это определение было **положено в основу** двух различных подходов к анализу торговли. **Первый** — экономический — изучение **потока товаров или факторов производства внутри страны и за ее пределами**, т. е. рассмотрение **объема торговли или потоков сбыта**. **Второй** — **социоэкономический**, в рамках которого основной упор делается на **изучение** деятелей и типов действий, т. е. на исследование организации торговли **на дальние расстояния** (сети транспортных перевозок) **или внутри** конкретного сообщества, общества.

Макроэкономические исследования были по **преимуществу** сконцентрированы на **изучении** национального и даже интернационального контекста, **поскольку их основная цель** — **сбор** и интерпретация статистических данных либо построение теорий и моделей **внутренней и внешней** торговли. Такие подходы малоприменимы в экономической **антропологии**, стремящейся к пониманию происходящего **в крестьянских домохозяйствах, мелких** магазинах или среди **уличных** торговцев и мелких торговцев, развивающих свою деятельность в деревнях, городах, где превалирует доиндустриальный, развивающийся или трансформирующийся тип экономики. **Микроэкономические** исследования подчинены **анализу отдельных** домохозяйств или фирм, функционирующих в рыночной экономике. **В них также** остается без внимания проблема народной экономики. Антропологические исследования, придерживающиеся **этой** микроэкономической перспективы, посвящены **изучению** отдельного человека и его биографии, либо группы, иногда и целой деревни или города, при этом их основная цель — детальное микроскопическое описание «жизненного мира» [Lebenswelt]. В большинстве своем эти исследования **не** представляют никакого теоретического интереса.

В течение длительного времени за пределами научного поиска находились теории среднего уровня, которые зачастую бывают результатом сравнительных исследований. В своих собственных работах я придерживаюсь именно такой перспективы. В силу этого я начну анализ темы торговли в экономической антропологии с рассмотрения занятых в ней людей и организации торговли.

Мы уже говорили о том, что при непрямом обмене деньги выступают посредствующим звеном обмена между двумя производителями. Изучение истории происхождения денег показывает, что прошло очень много времени, прежде *чем* деньги стали всеобщим эквивалентом. До появления современных денег в отдельных сферах обмена имели обращение различные деньги, выполнявшие различные функции. Этот уровень экономического развития достаточно широко обсуждался также и в связи с безденежной торговлей, но я хотел бы сконцентрироваться на том уровне экономического развития, где деньги уже введены как всеобщий эквивалент. Начнем с рассмотрения концепции К. Маркса.

Для непрямого обмена между двумя производителями Маркс разработал формулу Т-Д-Т, где деньги выполняют функцию посредствующего звена обмена между двумя товарами Т. Однако процесс дифференциации общества привел к профессионализации обмена: торговец становится посредником между продавцом и покупателем. Торговец покупает товары с целью продать их подороже. Именно здесь и происходит превращение денег в капитал. Эта метаморфоза выражена Марксом в формуле Д-Т-Д' (где $D' > D$): торговец покупает товар ради того, чтобы выгодно его продать.

В Европе этот исторический процесс появления класса торговцев и купцов был весьма длительным, **причем со временем** церковь и общество начали легитимировать получение прибыли. Как мы увидим в дальнейшем, в недифференцированных или замкнутых общностях получение прибыли подвергается социальному осуждению, а сама прибыль подлежит перераспределению. То же самое может **быть** сказано и о средневековой Европе.

Я хотел бы сделать здесь краткий экскурс в европейскую экономическую историю. Церковь исходила **из** того довода, что на получение прибыли тратится время. Время принадлежит Богу, эксплуатировать время ~ значит красть его у Бога¹. Другой ар-

¹ Примечательно, что сходная аргументация до сих пор используется в исламе применительно к обсуждению запрета на получение процента (Schrader 1998b).

гумент, обнаруживаемый также в марксизме, — банкиры и торговцы не работают, а «делают деньги, пока спят». Работать означает физически трудиться, тогда как торговцы и банкиры занимаются лишь накоплением и эксплуатируют время [Le Goff 1980; 1989]. С появлением протестантской этики деятельность банкира и предпринимателя, направленная на аккумуляцию капитала, получила социальное признание и положительную оценку, поскольку ранние пуритане и кальвинисты накапливали капитал не ради личного потребления — ведя скромную жизнь, они вкладывали прибыль в промышленность. С социальной точки зрения, такой образ жизни являлся средством служения Богу. В ходе дальнейшей секуляризации нравственно-религиозное обоснование предпринимательской деятельности потеряло всякое значение. Получение прибыли, стремление разбогатеть и демонстрация богатства сделались не только социально допустимыми, но и достойными уважения.

Традиционно социальные антропологи изучали различные виды коммерческой деятельности за пределами современного рыночного хозяйства, т. е. в контексте трансформации досовременных обществ в современные. Антропологи были заняты прежде всего анализом той социальной структуры, в которую включены торговля и торговцы. К. Полани выявил различные типы торговой мотивации, начиная от обретения статуса в досовременных обществах и вплоть до получения прибыли в современных обществах, т. е. от мотива выполнения долга и служения обществу до мотива получения личной материальной выгоды. Таким образом, два совершенно различных типа первичной мотивации — это честь и долг, с одной стороны, и получение прибыли — с другой.

Особый интерес представляет социальный статус торговцев и купцов в обществе. Согласно Ф. Броделю, дифференциация деятельности торговцев и купцов привела к тому, что **их** можно обнаружить и на самых **низких**, и на самых высоких уровнях социальной иерархии (Braudel 1982]. Кроме того, как мы увидим позднее, они создавали торговые меньшинства даже за пределами того общества, к которому сами принадлежали. Верхушку класса торговцев составляли торговые банкиры — богатые люди, финансировавшие и организовывавшие торговлю на дальние расстояния. Чуть ниже в социальной иерархии расположились оптовые торговцы, затем розничные торговцы, лавочники и т. д. На самом низком уровне находились бесчисленные мелкие и уличные торговцы ~ торговый пролетариат. Торговое сообщество породило целый ряд профессий, обслуживающих коммерцию и зависящих от нее (адвокаты, страховые компании, банки, транс-

портные **фирмы**, отели и рестораны, службы безопасности и т. д.). Короче говоря, в каждом большом обществе существовала небольшая торговая общность, причем такие общности, пребывающие в тесной связи друг с другом, имелись в каждом крупном центре торговли. Торговля велась между этими центрами и вокруг них — в прилегающих к **ним** районах. Специализация и разделение труда обнаруживаются на всех уровнях иерархии (хотя в среде оптовых торговцев специализация имеет скорее случайный характер).

Чем можно объяснить индивидуальную или групповую мотивацию к торговой деятельности? В литературе по социальным наукам обнаруживается целый ряд подходов к рассмотрению этой проблемы: социетальные, культурные и этнические, экономико-экологические. Рассмотрим **эти** подходы.

2.2.1. Социетальные подходы

Как мы уже говорили, некоторые антропологи полагают, что торговля произошла от церемониального обмена. Такой обмен был направлен не на приобретение потребительских товаров, а в основном на установление и сохранение мира и социального контакта между различными общностями. **Таким** образом, торговые путешествия и приобретение товаров, произведенных в других регионах, не были самоцелью, поскольку обмениваемые товары **имели** скорее символическую, нежели потребительную стоимость. Однако такой церемониальный обмен всегда сопровождался бартером: обмен потребительскими товарами оказывался ритуально (а зачастую и пространственно) отделенным событием, имевшим второстепенную важность по сравнению с ритуалом в целом. Очень часто мотивом к совершению бартерной сделки служило не стремление получить прибыль, а возможность приобрести дефицитный товар в обмен на те товары, которых хватало с избытком. В большинстве антропологических исследований церемониальный обмен и бартер определяются как групповое событие [Thumwald 1932: 142; Polanyi 1978: 229]. С завершением торговой экспедиции прекращается и торговля, причем ее возобновление связано со следующим коллективным торговым событием. Торговые поездки являлись окказиональным событием. В это время еще не существовало профессиональных торговцев. В конечном счете сфера товарообмена стала более важной, чем сфера церемониального обмена, а торговля превратилась в профессиональную деятельность.

2.2.2. Культурный и этнические подходы

В. Зомбарг утверждал, что удача в торговле конкретных этнических групп предопределена биологическими факторами [Sombart 1927]. Он полагал также, что залогом успеха в торговле выступает «нравственная сила» этих этносов. В основе подобных рассуждений лежит научное предположение о том, что большие культурные и религиозные традиции могут способствовать или препятствовать появлению торговцев в конкретных общностях.

Согласно М. Веберу, все религии пошли на уступки стяжательскому побуждению торговцев или финансистов [Weber 1972]. Однако ни одна из «массовых религий» ~ буддизм, индуизм, конфуцианство, даосизм, ислам — не содержала импульсов к рационально-этическому преобразованию мира в рамках повседневной жизни. «Капитализм» функционировал на почве всех этих религий — такой же, как тот, который существовал в древности. Тем не менее в этих религиях не проглядывает нечто необходимое для развития в направлении современного капитализма. В них не было «капиталистического духа» в том виде, как он обнаруживается в протестантской аскезе. Однако неверным было бы думать, что индийских, китайских или мусульманских дельцов не вдохновляли «стяжательские побуждения» к предпринимательской деятельности. В настоящее время они импортируют экономический рационализм в качестве важного духовного продукта Запада, а препятствия к капиталистическому развитию и освоению модели интернационального разделения труда создаются костными традициями [Weber 1964].

Вебер настаивал на том, что лишь аскетический протестаг-гизм создал религиозные мотивы именно в сфере мирской «профессии» для развития современного капитализма. Протестантизм, согласно Веберу, ищет религиозное спасение в методически рационализированном осуществлении своего призвания в отличие от индуизма, строго следовавшего традиционной концепции профессии и кармы. Для различных народных религий Азии, в отличие от аскетического протестантизма, мир остался большим зачарованным садом, а почитание или изгнание «духов», поиски спасения с помощью ритуала, идолопоклонничества или сакраментальных действий — единственным способом ориентироваться в нем и обезопасить себя как на земле, так и в потустороннем мире. Магическая религиозность неинтеллектуальных слоев в странах Азии так же не вела к рациональной методике жизни, как не вело к ней приспособление к миру в конфуцианстве, отрешение от мира в буддизме или интеллектуализм в индуизме,

господство над миром в исламе или надежды на приход Мессии и экономические права пария в иудаизме [Weber 1964: 270].

В явной или скрытой форме ученые используют веберовские положения, когда говорят, что этнические группы с определенной религиозной установкой располагали таким «мировоззрением», которое способствовало развитию торговли, тогда как другие группы в силу религиозных запретов были не расположены к коммерческой деятельности (см., например: [Furer-Haimendorf 1975]). Я не склонен преувеличивать важность религиозных запретов. На мой взгляд, они не более важны, чем социальные запреты, и поэтому необходимо принимать во внимание весь комплекс «социорелигиозной жизни», компоненты которого могут способствовать экономической деятельности или сдерживать ее. На самом деле при всех религиях мы обнаруживаем важные торговые и коммерческие общности: среди христиан, буддистов, ин-дустов, мусульман и т. д., хотя именно индийское и буддийское «мировоззрения» направлены на разрыв с этим миром. Действительно, статистические данные показывают, что определенные культурно-религиозные группы гораздо больше вовлечены в коммерческую деятельность, чем другие. Однако вместо недалековидных рациональных или религиозных объяснений можно предложить принципиально иную интерпретацию этого факта. Как я покажу в дальнейшем, в повседневной жизни коммерчески ориентированные группы создают определенные механизмы и стратегии обхода религиозных или социальных запретов, препятствующих их экономической деятельности и получению прибыли,

Я считаю (и здесь я опираюсь на концепцию «нравственного хозяйства», предложенную Скоттом), что повседневная жизнь замкнутых сообществ жестко регламентирована внутренними нравственными принципами, которые определенным образом ограничивают коммерческую деятельность. В рамках нравственной экономики предпринимательская деятельность регулируется моральными обязательствами, ограничивающими возможности накопления капитала, — предприниматель, получивший прибыль за пределами нравственного хозяйства, должен перераспределить ее между своими родственниками. При опоре на концепцию нравственной экономики билефельдские ученые (см.: [Evei-s 1994]) разработали теорию *дилеммы торговцев*.

2.2.3, Дилемма торговцев и торговые меньшинс тва

Мне бы хотелось привести здесь краткое изложение этой теории. Кросскультурные исследования деятельности торговцев в

досовременных, развивающихся и трансформирующихся хозяйствах показывают, что существуют определенные универсальные модели торговли. Одна из таких моделей — торговые меньшинства, другая — бесчисленные мелкие торговцы, занимающиеся исключительно продажей за наличный расчет. Они живут впроголодь, покупают что-то и затем продают лишь с небольшой прибылью, т. е. они едва сводят концы с концами. Как объяснить эти модели торговли?

I. Основные дилеммы торговца, разворачивающего свою деятельность в крестьянском сообществе

Крестьянским сообществам присуща высокая степень солидарности — взаимопомощь, материальная поддержка в ситуациях крайней необходимости. Согласно Дж. Скотту, наряду с реципрокностью существует право на выживание, составляющее активный нравственный принцип малой деревенской традиции. Этот принцип находит свое выражение в социальном давлении, оказываемом общиной на удачливых односельчан, чтобы заставить их быть щедрыми и готовыми прийти на помощь менее удачливым соседям (Scott 1976: 176; Evers 1994: 7]. Таким образом, торговец, развивающий свою деятельность в крестьянском сообществе, сталкивается с целым рядом весьма серьезных проблем-

Особый интерес представляют границы солидарности, разделяющие две различные системы ценностей. Я уже неоднократно отмечал, что границы солидарности маркируют сферы нравственности. Более конкретно это означает, что в различных сферах нравственности индивид ведет себя по-разному. Например, внутри своей общины люди помогают друг другу, оказывают поддержку, тогда как по отношению к чужакам практикуется безразличие или даже надувательство.

Проблема торговца в крестьянском сообществе заключается в том, что он действует в двух различных сферах нравственности/солидарности — в сфере нравственной экономики и в сфере рыночной экономики. Он покупает товары у своих односельчан, членов того деревенского сообщества, к которому принадлежит сам, а продает их оптовым и розничным торговцам или каким-то другим заказчикам, проживающим за пределами этой деревни, — как правило, в городе. В каждом из поселений — деревне и городе ~ соответствующая система нравственности, являющаяся результатом нравственной или рыночной экономики. В деревне торговца существует «нравственная экономика» справедливых цен, ориентированная на потребительную, а не на меновую стои-

мость. Введенное Аристотелем различие «справедливой цены» и «рыночной цены» составляет базовый компонент теории объективной стоимости. За пределами своей деревни торговец сталкивается с жесткими условиями открытого рынка. На таком рынке на ценообразование действует не только спрос — предложение, но и отношение власти. Большой агробизнес диктует условия контрактов и устанавливает цены.

Торговцы — это «посредники* между двумя сферами обмена с различной нравственностью. Такое **их** положение делает практически невозможным получение прибыли. Они несут убытки, поскольку вынуждены покупать товары у соседей-крестьян по справедливым ценам, а продавать **их** по очень **низким** рыночным ценам за пределами своего сообщества. В том случае, если они пытаются купить товар у своих односельчан по **низкой** цене, **их** собственная община оказывает на **них** жесткое давление вплоть до изгнания, поскольку ими нарушается принцип справедливых цен. То же самое происходит и в тех случаях, когда торговец пытается продать что-то в деревне, поскольку действует разница в ценах двух сфер обмена и вступают в силу нравственные ожидания. **Никакой** торговец не выдержит этой ситуации больше двух недель.

Однако эти различные сферы обмена содержат возможность получения больших прибылей, так как покупатели не располагают информацией о том, каковы цены в других сферах обмена. В этом случае возникает другая проблема; от торговца ожидают, что он перераспределит полученную прибыль внутри своей общины, или, по крайней мере, даст взаймы родственникам, друзьям, соседям и покупателям. Таким образом, проблема заключается в том, что торговцу будет сложно потребовать оплаты долга или отказать в кредите особенно в таких экстремальных ситуациях, как голод, наводнение или личные несчастья. Это характерно для отношений *патрон—клиент* и применимо также и здесь. Итак, торговцы встают перед выбором — потерять наличные или социальный капитал. Однако попытка сохранить и то и другое чревата для них утратой всего имущества, а в худшем случае — жизни из-за разбойничьего нападения. В таких условиях трудно накопить капитал, без которого успешный бизнес вообще невозможен.

2. Решения дилеммы торговца

Почему мы называем «дилеммой» ситуацию, в которую попадает торговец? Дилемма — это ситуация, в которой деятель вынужден выбирать между двумя способами действия, в равной степени неблагоприятными или, в лучшем слу-

чае, малоприбыльными. В силу этого такая дилемма трудно разрешима. Одним из критериев правильного решения **может** быть минимизация убытков. Однако широкое понимание капитала делает **очевидным** тот факт, что действие торговца в рамках нравственной экономики относится как к физическому (деньги), так и к социальному (престиж и т. д.) капиталу, причем последний, не поддающийся исчислению, весьма важен для выживания. Таким образом, критерий минимизации убытков не так-то легко применить.

Рассмотрим различные стратегии социального действия, применяемые торговцем для решения (или, по крайней мере, ухода от) дилеммы¹. Изучение этих стратегий позволит понять, почему исследователи обнаруживают определенные кросскультурные эмпирические модели торговли.

(1) Типичное **разрешение проблемы торговли в крестьянском сообществе** — это социальная и религиозная дифференциация или этнические разделение крестьян и торговцев. Возникают две отдельные нравственные общины, подчеркивающие важность кооперации внутри собственной субгруппы, но не за ее нравственными границами, т. е. в широком общественном контексте. Типичные формы дифференциации — религиозная и этническая дифференциация. Многие ученые отмечали, что торговцы стремятся создать ортодоксальную секту или даже новую религию. Я сам столкнулся с этим феноменом, когда исследовал ростовщиков Четтияр в Индии, которые образовали в колониальный период сеть ростовщических фирм по всей Юго-Восточной Азии. Они избрали для себя специфически аскетическую форму индуизма, в силу чего отличались от всех прочих групп индуистов, Как и в случае протестантской этики, проанализированной М. Ве-бером, один из элементов их бизнеса — коллективный фонд, номинальным владельцем которого является Бог. Ростовщики проводили все свои операции в храмах, непосредственно перед взором Бога, выступавшего свидетелем сделок. Коллективный фонд номинально предназначен Богу, и община лишь управляет им. Различные фирмы, принадлежащие к сети Четтияр, могут брать ссуды в этом фонде [Evers, Pavadarayan and Schrader 1994; Schrader 1996b]. Обращение многих индийских торговцев в ислам также может быть связано с религиозной дифференциацией. В индийской кастовой системе статус торговца довольно низок, в то время как ислам отвергает систему каст и благоприятствует торговле и коммерции.

¹ Здесь я следую за Evers (1994).

Другой способ отделиться от общества — этническая дифференциация. Уже Зиммель подчеркивал, что в ряде обществ торговлей занимаются исключительно иностранцы' [Simmel 1908]. Торговцы очень часто принадлежат к торговым меньшинствам — мигрантам, которые не могут интегрироваться в общество из-за активной дискриминации со стороны большинства. В некоторых исследованиях торговых меньшинств страта досовременных обществ рассматривается именно в соответствии с этим подходом. По мере экономического развития общества торговцы-переселенцы заполняют существующий разрыв между благородным сословием и крестьянами.

В целом торговые меньшинства имеют следующие характеристики (Buchholt 1992): (а) они отличаются этнически от местного населения, т. е. тех, кто составляет большинство в определенном поселении, и обычно мигрируют по доброй воле. **Они** составляют зачастую 10 % всего населения; (б) они сохраняют собственные культурные модели и социальные объединения, институты и т. д.; (в) они заключают, как правило, эндогамные браки, у них большие, продолжающиеся по патрилинейному принципу семьи; (г) они вынуждены заниматься торговлей и ростовщичеством, поскольку как иностранцы не имеют легального доступа к другим профессиям, которые принадлежат большинству. Они создают торговые и ростовщические сообщества; (д) они селятся или их вынуждают селиться в особых изолированных частях города, их причисляют к мелкой буржуазии, стандарты **жизни** которой выше, чем у массового населения; (е) они придерживаются этики бережливости и экономности, сходной с пуританской этикой времен возникновения современного капитализма (как это представлено М. Вебером). Отличительная черта этнических меньшинств заключается в том, что торговые меньшинства совсем не обязательно имеют низкий статус, поскольку **им** предоставляются экономические привилегии (см.: [Bonachich 1973]), и они очень часто бывают гораздо богаче, чем обычное большинство населения. Их сравнительная зажиточность вызывает зависть большинства, делает их жертвой дискриминации и предрассудков. Во всем мире евреи были жертвами преследования и геноцида, обострившегося во времена нацизма. Жертвами погромов становились также индонезийские и малайские бизнесмены китайского происхождения.

Определенная лакуна в социальной структуре крестьянского общества, т. е. отсутствие бизнесменов, восполняется иностран-

* О современном этническом предпринимательстве см.: [Радаев 1993]

ными торговцами, купцами и банкирами. Вертхайм [1980: 104— 120] использовал это положение для объяснения позиции китайских иммигрантов и их роли в экономике Юго-Восточной Азии. Он выделяет два типа районов поселения китайцев: густонаселенная местность, где коренное население занимается земледелием, и местность слабозаселенная, с неплодородной почвой. В первом типе регионов китайцам приходилось выискивать те профессии, которыми не занималось коренное население, например, табуированные торговля и ремесла, в результате чего они сформировали функциональные меньшинства. Во втором типе местности они вольны были выбирать любую профессию, и предки сегодняшних китайцев, проживавшие в этих регионах, не имели особых склонностей к занятию торговлей [Wertheim 1980]. В этих районах китайцы легко ассимилировались с местным населением.

В средневековой Европе высокая концентрация евреев в торговле и банковском деле **может** быть объяснена тем фактом, что получение прибыли посредством неручного труда (торговля и банковские операции) табуировалось в христианском мире, но допускалось иудаизмом (см.: [Le Goff 1980; Braudel 1982; Schrader 1997]). Безусловно, отношение христиан к евреям было амбивалентным. С одной стороны, они восполняли функциональную лакуну. Для развития экономики и финансирования войн необходимы были коммерсанты. С другой стороны, евреи подвергались социальному осуждению, **так как** нарушали христианскую нравственность, их дискриминировали, христианские правители **могли** даже посягать на их собственность.

В противоположность обсужденной выше точке зрения, согласно которой появление торговых меньшинств объясняется через социальную структуру, гипотеза дилеммы торговца строится на другом основании. Она исходит из того, что торговцы сами стремятся сохранить и увеличить культурную дистанцию, постоянно подчеркивая свои отличительные характеристики. Уже А. Коэн, высказывавший подобное положение о торговых меньшинствах, был подвергнут жестокой критике за свой подход. Он считал, что меньшинства ведут себя весьма активно. Коэн полагал, что технические проблемы, связанные с торговлей на дальние расстояния, преодолевались «когда представитель этнической группы контролировал все или большую часть стадий торговли специфическими товарами» [Cohen 1971]. Внешнее давление, ставящее под угрозу существование этнической торговой монополии, приводит к созданию торговых диаспор со своей собственной культурой и социальной структурой. Таким образом, торговая диаспора состоит из социально взаимозависимых, но отделенных про-

странственно общностей. Диаспора стремится к созданию своей собственной идентичности — с тем чтобы чужаки не могли проникнуть в ее ряды. Именно так торговцы и становятся культурно отличными от своей этнической группы.

Как и в случае с религиозной дифференциацией, совсем неважно, реальны эти отличия или воображаемы. Новые малые этнические группы могут быть созданы благодаря миграции или этногенезу, т. е. появлению новых этнических общностей. Проводя исследование в Гималаях, я обнаружил, что одна из этнических групп-тхакали, занимавшаяся торговлей на дальние расстояния, несколько раз «переписывала» свою историю. Если **им** для успешного ведения бизнеса было удобнее называть себя буддистами, они создавали историю, где прослеживались их буддийские истоки; в другие периоды для удобства они приписывали себе индуистское происхождение. Неслучайно в нужный момент «обнаруживались» древние тексты, удостоверяющие «правильность» их происхождения. Таким образом, в определенное время группа объявляла о своей принадлежности к меньшинствам, а потом, когда возникала иная необходимость, — причисляла себя к большинству (см.: [Schrader 1988; Manzardo 1982]).

Итак, культурная дифференциация и происхождение этноса образуют новые сферы солидарности и потенциальной эксплуатации. Функциональный эквивалент этнической и религиозной дифференциации — торговые сообщества, обнаруживаемые по всему миру.

(2) Другой способ решить дилемму торговцев — попросту свести торговые сделки к мелкой торговле. В эту категорию попадает огромное количество уличных торговцев и разносчиков, которые покупают немного сырья — с тем чтобы получить крохотную прибыль от его продажи. Этой прибыли достаточно для выживания, но не более того. Данный вид торговли не подвержен социальному давлению в отличие от крупномасштабной торговли с большой прибылью. Мелкая торговля позволяет избежать кредитных отношений с клиентами.

(3) **Не самый лучший способ** решения дилеммы — **отказаться от торговли ввиду социальных ограничений и прочих ожиданий и выбрать для себя другую профессию.** Такое решение приводит к **неустойчивости торговых предприятий** или отсутствию местных рынков и торговцев. Тогда образовавшаяся **лакуна** заполняется иностранными **торговцами** или **возникают торговые общности.**

(4) В условиях **увеличения социальной дифференциации** и все возрастающей **«невключенности» экономических отношений**

в общество дилемма торговца становится менее значимой для индивида. Однако во всех рыночных обществах возникает новая дилемма. С одной стороны, современная экономика требует рационализации экономических отношений, подразумевающей поощрение индивидуального стремления к увеличению прибыли и неравенство доходов, возникающее из-за различных индивидуальных результатов. С другой стороны, рационализация экономики приводит к определенным расходам на общественные нужды (окружающая среда, социальные проблемы и т. д.). Это создает ситуацию, при которой развитие осуществляется за счет будущих поколений и становится разрушительным¹.

На уровне капиталистического государства дилемма имеет следующий вид: ее главная функция — обеспечить политические и юридические обоснования расцвета капиталистических фирм, и в то же время правительствам приходится создавать социальную оболочку для успешного функционирования рыночной экономики. Например, социальная рыночная экономика, создающая социальную западню для тех, кто остался в проигрыше в результате модернизации и процесса рационализации, жертв организации труда и стихийных бедствий. Прибыльность и солидарность/генерализованный обмен, основанный на взаимности, — это два полюса конфликтующих ценностей. В ходе модернизации и дифференциации современные государства Западной Европы стали весьма богатыми. Поскольку традиционные сферы солидарности (расширенные семьи, узы родства, соседство, общность) пали жертвами трансформации, государство приняло на себя заботу о некоторых социальных институтах, перераспределении и трансфертных платежах.

Однако, как правильно подчеркивается в новой институциональной экономике, недостаточно только установить определенные институты и механизмы (налоговую систему, медицинское страхование, пособие по безработице, пенсионные фонды и т. д.). Необходимо контролировать, вносят ли граждане свой вклад, платят ли комиссионные и налоги и не стремятся ли получить неоправданные трансфертные платежи. Безбилетники² — типичное явление анонимного дифференцированного общества. Послевоенная история индустриальных государств показывает, что в действительности капиталистические хозяйства всегда развивались

¹ Поддерживающее развитие, в противовес разрушительному, — это развитие, которое гарантирует неисчерпаемость экологических и сырьевых ресурсов будущих поколений.

² Безбилетники — те люди, которые, не делая вкладов, претендуют на поддержку со стороны общины,

между двумя полюсами — *дерегулирования* (свободный рынок с небольшим объемом вмешательства государства) и *регулирования* (сильное вмешательство государства в экономику). В конце концов политики столкнулись с недовольством избирателей и движениями политического протеста. Если прибыль становится слишком высокой и никто не заботится об охране окружающей среды, а к социальным проблемам относятся с безразличием, т. е. нарушают морально допустимые пределы, то граждане могут проголосовать и за партию, находящуюся в оппозиции.

2.2.4. Экологический ПОДХОД

Другие ученые уделяют особое внимание специфике географической среды обитания торговых групп. Они полагают, что возникновение торговли и вовлечение в нее социальных групп напрямую зависит от скудности ресурсов и экологических условий жизненного пространства этих групп. Ман-цардо, исследовавший район Гималаев, считает, что торговые группы появляются в ходе адаптации к экологическим факторам той среды, в рамках которой группа пытается выжить [Manzardo 1977]. Возможности группы поддерживать необходимый для выживания запас продуктов могут быть ограничены природными ресурсами, представленными в среде ее обитания. Не будучи в состоянии выжить только при опоре на получаемое от охоты и собирательства или крестьянского производства, группы вынуждены искать способы пополнения своего питания или доходов за счет внешних источников. Один из таких способов — сезонная или постоянная миграция труда. Другой способ — торговля. Однако торговля имеет смысл только тогда, когда может быть предложено нечто, пользующееся большим спросом где-то в другом месте. Основная проблема крестьянских сообществ как раз и состоит в том, что в них все производят одно и то же и затем одновременно, после сбора урожая, предлагают это на продажу или обмен. Несколько иная ситуация в тех районах, где есть экономическая дифференциация и потребность в обеспечении инфраструктуры рынков и торговых путей. Если некто ничего не производит, а следовательно, не способен предложить какие-либо продукты, пользующиеся спросом в другом районе, то он вполне может заниматься покупкой и продажей в качестве торговца. Необходимость в таких торговцах возникает в периоды сезонных торговых поездок. В том случае, если деревня расположена в стратегически выгодном месте, т. е. на границе двух экологических зон, то она может стать пакгаузом/торговым местом, куда съез-

жаются другие торговцы — с тем чтобы сбыть свою продукцию транзитным торговцам. Такие торговцы хранят приобретенный товар с целью прибыльно продать его, когда придут партнеры из другой экологической зоны [Manzardo 1977].

То, что было изложено выше чисто умозрительно, обнаруживается в эмпирической действительности Гималаев. Как раз между двумя экологическими зонами — нижней частью долины Ганга и высоким Тибетским плоскогорьем (примерно 4500 м над уровнем моря) — образовались крупные поселения, превратившиеся с течением времени в небольшие города, выполняющие функцию торговых пакгаузов. Зимой и в засушливые сезоны торговцы, проживающие в долине, приходили сюда, чтобы обменять произрастающий в долине рис и другие продукты на продукты гималайского района и Тибетского плоскогорья (особенно ценилась каменная соль). Летом дороги становились непроходимыми из-за муссонных ливней. Для тибетских торговцев ситуация оказывалась совсем иной. Они могли вести торговлю только летом, поскольку зимой перевалы заносило снегом. Неудивительно поэтому, что особенно богатыми были транзитные торговцы шерпы из Намче-базара, тхакали из Тхак Кхола или ботхиа из Валончун Гола, которые занимались покупкой, хранением и дальнейшей продажей товаров (см.: [Schrader 1988]). Другие жители Гималаев, чьи деревни были не столь удачно расположены, занимались сезонной торговлей в близлежащих долинах, куда они приносили на продажу лекарственные растения, мускус и полудрагоценные камни. Чуть позже я приведу пример исследования («case study») этнической группы мананба, прославившейся своей успешной торговлей по всей Южной и Юго-Восточной Азии-

Необходимо отметить, что рассмотренные выше подходы к вопросу о развитии торговли отнюдь не исключают друг друга. Специфика того или иного подхода очень часто зависит от условий, в которых проводилось исследование. Примером типичных перевалочных пунктов выступают портовые княжества Юго-Восточной Азии в проливе Малакка или большие гавани Сурат в Индии — стратегические пункты, разросшиеся позднее в города. Туда съезжались торговцы из различных уголков мира, чтобы обменяться своими драгоценностями, а местные купцы обеспечивали инфраструктуру торговли (порт, склады и финансовые средства, закон и порядок и проч.).

В прошлом **России** важная роль Санкт-Петербурга в международной торговле была обусловлена **наличием** гавани, что позволяло сократить маршрут товаров из **Азии в Европу** и обратно.

2.2.5. Торговля и стратификация

Независимо от того, как возникла торговля, рано или поздно появляется иерархия торговцев. Успех в торговле таких известных купеческих семей, как Фуггеры, или купеческой элиты городов Ганзы, различных этнических групп Юго-Восточной Азии и даже государств вообще детерминирован контролем. Я считаю, что контроль — это модель господства, гарантирующая свободный доступ к ценным ресурсам, или даже их монополизацию, и ограничение конкуренции. Способ обмена — критическая переменная, над которой и должен осуществляться контроль. Этим положением можно было бы дополнить марксовскую теорию производства, в которой обмен подчинен процессу производства. К. А. Смит полагает, что стратификация — это результат дифференциального доступа к средствам обмена и контроля над ними. Разновидности систем стратификации соотнесены с типами обменов между производителями и теми, кто не занимается производством, либо между торговцами, купцами, банкирами [Smith, C.A. 1976].

Существует несколько видов критических ресурсов. (1) **Критические ресурсы — это средства производства (земля, лесные ресурсы, вода и проч.). Например, феодальные отношения землевладельца и крестьянина основаны на неравном обмене между ними, поскольку феодальный землевладелец контролирует землю. Основной чертой восточного деспотизма выступал контроль за системой экстенсивного орошения [Wittfogel 1957]. В современных обществах государство присваивает лесные массивы или источники полезных ископаемых и получает прибыль от их использования и продажи частным компаниям лицензий на их эксплуатацию-** (2) **Другой критический ресурс — средства разрушения — оружие и потенциальные возможности его использования. Именно поэтому политики должны контролировать армию- Дань и платежи по репарациям — это, как правило, результат войны или политической угрозы; они свидетельствуют о неравном распределении силы. (3) К критическим ресурсам относятся также дефицитные, но необходимые для выживания продукты/средства (соль, питьевая вода), которые невозможно добыть или произвести в данной стране, а монополия на них находится в руках политической элиты или государства [Smith, C.A. 1976]. (4) Еще один вид критических ресурсов — средства транспортировки (животные, грузчики, торговые пути, порты, железные дороги) и монополия на них, благодаря которой можно собирать налоги. Повсюду в Южной и Юго-Восточной Азии, где я изучал доколони-**

альные и колониальные системы, политики были весьма изобретательны в создании монополий и сборе налогов. Однако во многих случаях государства не располагали сборщиками налогов и таможенными чиновниками, поскольку за ними очень сложно осуществлять контроль. Такие государства, испытывая хронический дефицит финансов, отдавали принадлежащие **им** монополии в аренду (налоговую аренду), т. е. устраивался аукцион, на котором эти монополии продавались только на определенный период по сметной цене. Состоятельные люди принимали участие в аукционе, платили назначенную цену и получали титул сборщика налогов или таможенного чиновника, что позволяло **им** собирать реальные налоги в свой собственный карман. Монополии распространялись на сбор реальных таможенных налогов, пошлин за проезд по мостам и каналам, а также вырубку леса, отлов рыбы и продажу птиц [Schrader 1997]. Во всяком случае, система обмена, при которой элита контролирует средства производства и обмен, институционализирует систему стратификации [Schrader 1988]. **Каким** образом осуществляется эта инсти-туционализация, можно объяснить, опираясь на теорию культурного капитала П. Бурдьё.

Итак, обратимся теперь к организации торговли.

2.2.6. Организация торговли

Согласно **К. Полани**, одним из важнейших составляющих движения товаров наряду с *реципрокностью* выступает *перераспределение* [Polanyi 1957]. **Одна из типичных форм перераспределения в досовременных обществах ~ институционализация резервного фонда, создаваемого для хранения товаров на случай крайней необходимости, или в настоящее время — фонды наличных денег для экстренных ситуаций. Я уже говорил об этом в связи с обсуждением концепции генерализованной реципрокности М. Салинса [Sahlins 1972].**

Участие в такого рода «страховом фонде» не всегда добровольное. Люди вынуждены (по нравственному или законному принуждению) участвовать в таких фондах, поскольку их соседи или вся деревня принимают участие в нем. Отказ от участия может повлечь за собой изгнание из сообщества. Участники получают право обратиться в фонд за помощью в экстренной ситуации. Такие виды перераспределения могут возникнуть только при условии наличия прибавочного продукта и редко обнаруживаются при крайней и постоянной нужде. Если никто не обратится за

помощью в фонд, то перераспределение осуществляется посредством проведения коллективного праздника в соответствии с ротацией членов фонда, а когда речь идет о денежном фонде, это мероприятие не является обязательным, так как деньги можно хранить. Считается, что известные ротационные ссудосберегательные ассоциации, распространившиеся по всему миру, поначалу представляли собой ассоциации взаимострахования.

Другая форма перераспределения в досовременных обществах — последовательное перераспределение. Прибыли, полученные от торговли или от сбора урожая, перераспределяются между членами сообщества либо используются на благотворительные или религиозные нужды. В буддизме, например, считается, что, делая пожертвования монастырям, человек обретает религиозную заслугу. Это повышает его шансы на хорошее новое рождение. Последовательное перераспределение важно не только с духовной точки зрения. В социальной жизни «кредиторов» считают щедрыми и социально ответственными, а «должников» в лучшем случае — неудачниками, а в худшем — лентяями, расточительными, эгоистами и хитрецами. Щедрые люди постоянно увеличивают свой культурный и социальный капитал, а неудачники только теряют, поскольку находятся в долгу перед общиной.

Рассмотрим теперь три типа торговли, которые в классической антропологической литературе обозначаются как¹:

- базарная торговля;
- торговое партнерство;
- межобщинный бартер.

Базарная торговля обнаруживается в крестьянских сообществах с высокой плотностью населения, свободным обращением денег и обменом избыточной продукции на товары, предлагаемые мелкими городскими производителями и торговцами. Торги на таких базарах ведутся не всегда. На местных рынках, где производители сами продают свои товары ради получения денег, цены фиксированы. То, насколько быстро будет продан товар, определяется качеством, ценой и знанием. Такого рода местные базары находятся, как правило, в пространственной удаленности от тех рынков, на которых разворачивают свою деятельность профессиональные торговцы.

На рынках с профессиональными торговцами **торги** выступают главным **механизмом ценообразования**. Сделки заключаются на месте. **Длительные отношения** между **покупателями и** продавцами возникают **не** всегда. **Однако** если они возникают, то

¹ См.: [Salisbury 1972; Schrader 1994].

цена становится лишь одним из компонентов (качество, честность, привычки и проч.), необходимых для того, чтобы обмен состоялся. Если торг уместен, то продавцы, опираясь на свои знания о преобладающей или рыночной цене, назначают цену на свой товар заранее, а затем обязательно сверяют ее уже по прибытии на место. Установленные таким образом цены всегда минимально возможные для этого рынка, и продавцы называют покупателям более высокую цену за товар, чтобы затем в процессе торга она могла быть снижена до своей настоящей минимальной цифры. Те, кто недооценивают рыночную цену, продают свои товары очень быстро, в то время как назначившие слишком высокую цену вынуждены ждать, пока не будут распроданы товары по низкой цене. Цены устанавливаются в соответствии с совокупными условиями спроса и предложения на данном рынке и тем, как продавцы понимают эти условия. Торговцы весьма неохотно идут на снижение минимальной цены на свой товар.

Торговые партнерства — это отношения между торговцами за пределами однородной сделки. Торговые партнерства можно обнаружить в крестьянских сообществах со свободным рынком, в районах, не располагающих рынком (примитивные общества), где торговцы осуществляют обмен со своими друзьями или родственниками, проживающими в других местностях. **Такие** партнерства возникают также в рамках торговли на дальние расстояния, представляющей собой очень рискованное мероприятие на незнакомой местности, которое предполагает контакт с культурно и социально отличными людьми. В этих условиях торговое партнерство сокращает для продавцов **риск** быть обманутыми. Сохранение такого рода партнерства бывает зачастую важнее, нежели получение высоких прибылей. В соответствии с экономическим анализом, каждая сделка должна включать оплату за товары и оказанные услуги. Отношения партнерства помогают сократить издержки на совершение сделки. **При** таких сделках контракты, как правило, не заключаются, и отсутствуют механизмы законного их регулирования. Только нравственность — «честное купеческое слово» — и социальный капитал принуждают партнера выполнить свои обязательства (см.: (Dewey 1964]). Долгосрочные кредитные отношения служат для скрепления партнерства и поддержания отношений кредита [Schrader 1997]. Это означает, что оплата за многие товары либо компенсация другими товарами осуществляется не сразу. Например, оптовые торговцы урожаем покупают по очень дешевой цене урожай с полей задолго до того, как он будет собран, и попадают в ситуацию риска, длящуюся вплоть до сбора урожая. Поскольку фермеры долж-

ны закупать семена для следующего сезона заранее, а денег им, как правило, не хватает, купцы снабжают их семенами в кредит. Основные условия соглашения заключаются в том, что должник обязуется продать свой следующий урожай кредитору, торговцу урожаем. В результате фермер попадает в длительную зависимость от торговца. Однако там, где есть высокая конкуренция предложения, фермеры сами стремятся заинтересовать торговцев своей продукцией*.

В примитивных обществах *межобщинный бартер* был специфической формой регулярного долгосрочного обмена, основанного на договорной или фиксированной обычаем эквивалентности, т. е. цена обмена не изменялась от сделки к сделке. Таким образом достигалась сбалансированная во времени реципрокность. **Один из** подвидов такого бартера — управляемая торговля, при которой в качестве торговцев выступали политические представители общин, они институционализировали регулярный обмен дефицитными товарами. **Некоторые** антропологи полагают, что имела **место** также и *молчаливая торговля* — обмен без обсуждения общепринятой цены. В **этом** случае торговцы даже не встречались друг с другом, а оставляли товары для партнера по обмену в условленном месте. Такой вид торговли более не существует. Относительно действия принципа реципрокности необходимо отметить, что в конкретный момент одна из сторон находилась в менее выгодном положении, но в целом обмен был сбалансированным. Поддержание длительных отношений оказалось опять-таки более важным, нежели получение немедленной прибыли.

Ученые подчеркивают, что в досовременных обществах существовали три отдельные сферы обмена: сфера обмена продуктами и товарами, сфера обмена женщинами (и рабами) и сфера церемониального обмена. Каждая из сфер располагала определенным ограниченным набором товаров и зачастую даже деньгами специального назначения. Обмены между этими сферами были очень редки [Dalton and Bohanan 1964). Эти отдельные сферы обмена символизировали различные ценности и цели обмена: с одной стороны, чистый обмен товарами первой необходимости, с другой — установление и сохранение мирных отношений и союзов.

Введенные классической **антропологией** различия релевантны для досовременных обществ, но мало **чем могут** помочь исследователю современного состояния торговли и рынков в развивающихся странах или **странах** с переходной экономикой. При

¹ Расходы на совершение сделки — это косвенные издержки, например, на контроль за партнером по обмену-

опоре на полевое исследование Эверс выделил в современных обществах три различные сферы обращения: торговля на мировом рынке, локальная торговля и нетоварная торговля. В настоящее время, в отличие от досовременных условий, торговля на мировом рынке, локальная торговля и нетоварная торговля тесно взаимосвязаны.

Приведу пример. Даже в самых отдаленных поселениях джунглей на Калимантане маленькие магазинчики торгуют фасованной кока-колой бок о бок с **местными** нетоварными производителями. Более того, компания Кока-Кола нанимает местных грузчиков для транспортировки. Крестьяне, сами продающие свою продукцию, снабжают теперь покупателя пластиковым пакетом вместо традиционных банановых листьев, использовавшихся ранее в качестве упаковки. Практически в каждой сделке используются наличные деньги (или, по крайней мере, кредит), в то время как бартер характеризует теперь отношения обмена в периоды экономических кризисов в развивающихся и трансформирующихся обществах. Данные по городскому нетоварному сектору и сельской занятости вне фермерского хозяйства (современная занятость в нефермерском труде) подтверждают, что домохозяйства в целях выживания сочетают в своем бюджете различные источники дохода (нетоварное сельское хозяйство, неофициальная деятельность, включая мелкую торговлю, и официальная деятельность). Современный торговец может заниматься поочередно различными видами торговой деятельности: в зависимости от того, какой бизнес, мужчина или женщина может торговать как продуктами местного производства, так и продуктами мирового рынка, может заниматься и локальной и интернациональной торговлей (см.: [Psota 1996]). Именно поэтому термины «нетоварный» и «мирового рынка» торговец в равной степени непригодны.

Проводя собственное полевое исследование жителей непальских высокогорий, занятых в трансгималайской торговле, я выявил большое **разнообразие форм** торговой деятельности (Schra-der 1988]. **Есть основания полагать, что выделенные мною** типы торговцев и **торговли** будут **интересны исследователям** торговли в **рамках** экономической антропологии, поэтому **я включу некоторые** наблюдения **по России**. Эта классификация учитывает и **объем торгового оборота** (мелкая или крупномасштабная торговля), и первичную **мотивацию к обмену** (**ориентация на** выживание или **на прибыль**), и важность **торговли** для бюджета домохозяйства (дополнительный доход **среди прочих источников** или **основной источник дохода**), и **продукты торговли, и оборот торговца, и организацию торговли**.

Торговля в маленьком масштабе означает сравнительно небольшое количество торговцев и оборота торговца. **Она** составляет зачастую лишь один **из** источников (наличных денег и т. п.) домохозяйства. Торговлей в данном случае начинают заниматься только в силу того, что другие источники дохода недостаточны для обеспечения жизни. **Обмен** и транспортировка обеспечиваются **самими** торговцами простейшими способами (пешком, на велосипеде, городским транспортом). **Торговлей** здесь занимаются в основном женщины. Мужчины/мужья — крестьяне — вспахивают поля, тогда как женщины сажают и собирают урожай, работают в доме и занимаются **мелкой** торговлей. Я наблюдал следующие подвиды торговли. Мелким, ориентированным на нетоварное производство обменом и сбытом товаров, произведенных дома (зерно, фрукты, овощи, мясо, молочные продукты, шерсть и проч.) или собранных и приобретенных, занимаются обычно женщины, поскольку домохозяйство испытывает потребность в некоторых базовых потребительских товарах. **Обмен** осуществляется либо в месте проживания (что требует по меньшей мере разделения труда для порождения спроса), либо в отдаленных районах с иной экономической структурой (города или другие сельскохозяйственные зоны). Партнером по обмену будут либо местные жители, производители или ремесленники, либо рыночные покупатели в городах. Деньги в **таких** сделках выступают как посредствующее звено обмена для продавца, который затем расходует их на приобретение товаров первой необходимости или базовых предметов потребления. Необходимо отметить, что такие торговцы не берут в расчет то время, которое они затрачивают на совершение сделки. **Они** остаются на рынке до тех пор, пока не будет распродан весь товар. Обсуждение цены может возникать только при относительно небольшом товарообмене.

Бесчисленные жители России, продающие на улице то, что они произвели у себя на дачных участках или собрали в лесу (грибы и ягоды), могут **быть** отнесены к нетоварным торговцам, тогда **как** нетоварное производство составляет лишь дополнительный источник дохода **наряду с** наемным трудом или доходами от **официальной и** неофициальной деятельности. С другой стороны, они стремятся к получению дополнительных денег, что характерно для **ориентированной на прибыль мелкой** торговли-

Ориентированная на прибыль мелкая торговля — это торговля, основная цель которой состоит в **получении** прибыли. Здесь **производитель и торговец — это разные люди**. Продаваемые товары — это потребительские товары, пищевые продукты и дешевые мануфактурные **изделия**. При такой **торговле** присутствует **краткосрочный кредит** для закупки сырья. Ассортимент тор-

говца может изменяться в соответствии с рыночной ситуацией. Обмен основан на деньгах, иногда на кредите. Различные подвиды варьируют от уличных торговцев, не располагающих своей лавкой или ларьком, до владельцев магазинов. Следует отметить, что эти уличные торговцы разворачивают свою деятельность не только там, где живут, но и на дальние расстояния.

На улицах Санкт-Петербурга, например, **можно** встретить большое количество **таких** торговцев, **как** правило, женщин, продающих носильные вещи, сигареты, **ручки** и т. п. прямо на тротуаре **или** в переходах метро. **Они** покупают **их** подешевле и получают весьма ограниченную прибыль от их продажи. Очень часто у **таких** торговцев нет лицензии, и поэтому как только появляется милиционер, они тут же прячут свои товары. **Другие** люди слоняются по рынкам, держа в руках табличку, сообщающую о том, что они продают золото¹ - **Однако** мелкие рыночные торговцы имеют лицензию **и**, как правило, располагают собственной палаткой (либо столом, прилавком, киоском) и посвящают все свое время исключительно торговле. Специализация обычно бывает следующей: некоторые торгуют только одеждой, другие — фруктами, кто-то — бытовой техникой или предметами быта. Несмотря на то что многие торговцы этой категории заняты собственным бизнесом, крупномасштабные торговцы или фирмы могут нанять их за зарплату или долю от прибыли.

Крупномасштабная торговля отличается от ориентированной на прибыль мелкой торговли размерами фонда (необязательно продуктов), величиной товарооборота, организацией бизнеса и перевозок (включая наемных работников, посредников, постоянные большие затраты на содержание магазина, офиса, технического оборудования, транспорта и проч.), имеющимися финансовыми средствами (зачастую это коммерческий кредит от различных поставщиков или комиссионное вознаграждение, иногда — банковский кредит), используемой бухгалтерией и т. д. Крупномасштабные торговцы — это штатные торговцы. В противоположность мелким торговцам в этом виде торговли заняты преимущественно мужчины. Крупная торговля порождает дифференциацию на тех, кто организывает и финансирует бизнес, и тех, кто выполняет физическую работу (перевозки, складирование, упаковка и т. п.), т. е. на работодателей и наемных работников. Многие местные торговцы в зависимости от обстоятельств занимаются как розничной, так и оптовой торговлей. Только в интегрированной национальной экономике обнаруживается оте-

¹ В действительности эти таблички со **словом** «золото» означают готовность купить золото с рук, а не продать его (*примеч. пер.*).

чественная бытовая и импортно-экспортная торговля. Спектр крупной торговли включает большое разнообразие, начиная от рынков и крохотных магазинов и вплоть до больших супермаркетов или импортно-экспортных фирм. Очевидно, что представленная мною характеристика крупной торговли отличается от принятой экономистами, которые помещают этот вид торговли на уровень с большим оборотом и высокими прибылями.

Диапазон возможных вариаций торговцев — начиная **от** мелких и вплоть до **крупных** профессиональных бизнесменов -- очень **велик**. **Ампронсем** показал, что необразованные торговцы-женщины **из** Ганы создали сеть мирового торгового сотрудничества по переправке потребительских товаров посредством воздушного транспорта. В каждом конечном пункте торгового маршрута (в Германии, Англии, Канаде, **Юго-Восточной** Азии, Австралии) они сформировали этническую общность, поддерживающую этих женщин-торговцев по прибытии в пункт назначения. **По** каждому из торговых путей отправляются разные товары, пользующиеся огромным спросом в Африке. Распределение этих товаров осуществляется в Гане и других африканских странах. Объем товарооборота сравнительно высок, а используемые методы очень просты. **Более** того, предлагаемые товары — это продукты мирового рынка [Ampronsem 1994]. Русские торговцы разворачивают свою деятельность между **Турцией и Россией**, либо между Индией и Россией¹.

Какова специфика торговли на дальние расстояния, или внешней торговли? Естественно, что она связана с пересечением государственных границ. Границы и экономические или политические отличия разных стран создают специфические редкие условия и разницу цен, которые можно выгодно использовать. Сейчас я приведу два примера из двух исследований (case studies) международной торговли. Одно из **них** было проведено в **Южной Азии**, другое — в Восточной Европе.

2.2.7. Два case studies торговли в экономичес кой антрополог ии

(1) «Case study», проведенное в Гималаях [Schrader 1994b]

Типичным примером **непальских торговых** общностей выступают трансгималайские **торговцы**, принимавшие до недавнего

¹ Разумеется, география деловых поездок российских челноков значительно шире — она включает Японию (**что** характерно для жителей российского Дальнего **Востока**), **Вьетнам**, Китай, Грецию, **Кипр**, а до недавнего времени и Индонезию (*примеч. пер.*).

времени участие в посреднической торговле между двумя экологическими зонами -- **Тибетским плоскогорьем и Индийской равниной**. Однако случай (case), который я буду рассматривать, отличается тем, что торговцы **из** приграничных районов постепенно наладили торговые отношения с **Юго-Восточной Азией**. Самоназвание этой торговой общности — мананба. Подобно всем тем, кто проживает высоко в Гималаях, они сочетают несколько различных источников дохода, позволяющих им выжить, — скотоводство, **земледелие** и торговлю. **Как и** все жители высокогорий, зимой из-за сурового климата этого региона они мигрируют в свои зимние поселения, расположенные **во** внутренней части страны и в низменностях. **Во время** этих зимних переходов они осуществляют бартерный обмен своих продуктов на производимое в долинах.

Если попытаться проследить, каким образом развивался сектор торговли у мананба, проживавших в Мананбхот, то обнаружится, что они обучились всему непосредственно в самом процессе торговли. Успешные торговцы отправлялись из Северо-Западной Индии в Северо-Восточную, затем в Бирму, Малайзию и Сингапур, Таиланд, Индо-Китай и, наконец, в Гонконг.

Итак, кратко опишу их торговое сотрудничество. Первым шагом было расширение торговой деятельности в направлении близлежащих городов в долине Ганга и затем в Дели и на северо-запад Индии, что произошло во второй половине XIX в. Непальцам не требовалось **иностранных паспортов** для таких поездок-**На этой ранней стадии основной целью их торговли выступал прежде всего обмен собственных предметов на производимые в другой экологической зоне. На продажу они предлагали наряду со шкурами, хвостами яков и предметами, изготовленными из шерсти, такие предметы роскоши, как мускус и лекарственные растения, пользовавшиеся большим спросом в Индии. Мананба не только продавали лекарственные растения, но и занимались целительством, особенно в периоды индуистских праздников,** где наиболее удачные могли получить фирменный знак для своих товаров.

Однако этот период отличается от ранней **стадии** торговли в Непале по нескольким причинам. **Первым импульсом** к расширению сферы действий стало разделение труда **по половому признаку**. Раньше сезонную миграцию в долины совершала вся **семья** ради занятий **нетоварной торговлей**, теперь переезжают **только мужья**, образуя группы из **нескольких** торговцев для путешествия **по Индии**, а женщины и дети остаются в **зимних** поселениях. **На** больших городских базарах Индии, составлявших

часть индийской рыночной системы, **обмен** был основан не на бартерных сделках в отличие от крохотных непальских базаров, где главной формой обмена выступал бартер. **Таким** образом, в торговый сектор **их** экономики проникли деньги. Я охарактеризовал бы этот период торговой деятельности мананба как плохо организованную, рискованную мелкую торговлю.

Начиная с 1920 г. география торговой деятельности мананба постепенно сдвигалась в сторону Калькутты, города, превратившегося в конце XIX в. из-за наличия выхода к морю в коммерческую столицу британской Индии. Из Калькутты торговцы мананба переезжали в северные и северо-восточные провинции, Ассам и Дарджилинг. Развитие инфраструктуры городов Бенга-лии (например, чайных плантаций) открыло новое предложение труда. Не только индийцы, но и множество бедных непальцев мигрировало в эти провинции в поисках лучшей жизни. Жители Ассам нанимали их на работу. В начале 20-х гг. этот бизнес представлял собой довольно рискованное предприятие из-за отсутствия опыта, но затем достаточно быстро он превратился в бастион торговли для всех тех, кто не решался распространять свою деятельность в сторону Бирмы.

Как **можно охарактеризовать** изменения, происшедшие в этот период? Прежде всего **благодаря** появлению железнодорожной системы торговцы стали тратить **гораздо** меньше времени на **осуществление поездок к северо-восточным провинциям Индии**. Именно поэтому **торговля, как и ранее, ограничивалась периодом зимы**. Мужчины создавали группы, в **которые** могло **входить** от **трех** до пятнадцати человек, и отправлялись в сопровождении **юношей-учеников**. **Поездка начиналась осенью; торговцы брали с собой товары** на продажу (лекарственные растения, мускус, изделия из шерсти, а иногда и собак), **а в некоторых случаях наличные деньги**, сберегаемые до прибытия в Калькутту. Затраты **на** дорогу, конечно, **выросли**, и поэтому некоторые попросту **не платили за проезд, стремясь избежать расходов на билеты**.

Однако в самой Калькутте произошли значительные изменения в организации торговли. Прибывшие сюда торговцы продавали товары в основном ими самими произведенные (чаще всего оптовикам, хотя некоторые и пытались торговать в розницу в те периоды, когда цены были низкими) и закупали большое количество различных мелких, легких по весу товаров потребления и предметов роскоши для поездки на север. Иглы, безопасные булавки, синтетические красители, полудрагоценные камни и их имитация — все это, импортируемое из Италии в Калькутту, переправлялось благодаря торговцам в Ассам или Дарджилинг, а

затем в прилежащие к ним районы. Товары попадали либо к другим непальским группам — их продавали в розницу или обменивали на непальскую продукцию, либо в англо-индийское надомное **производство** в Ассаме — их продавали или обменивали на шелк и хлопчатобумажные вещи. Примечательно, что ма-нанба создали такую модель торговли, которая представляла собой нечто среднее между оптовой и розничной, и, по-моему, была результатом специализации в рамках рыночной системы.

Экономическая стратификация общины мананба впервые появляется только с расцветом торговли в Ассаме. Некоторые наиболее успешные торговцы, в основном все те, кто брался за самые рискованные предприятия, начали использовать все возрастающую мобильность и путешествовали небольшими группами. Они специализировались на таких специфических, запрещенных к торговле товарах, как полудрагоценные камни, лекарственные травы и мускус. Прибыль обуславливалась не только качеством и дефицитностью товаров, но и большим риском, связанным с их нелегальной продажей. Для мелких торговцев деятельность в Ассаме была наиболее удачной в конце 1940 г., когда самые предприимчивые торговцы уже стали разворачивать свою активность в направлении Бирмы.

Начавшийся в 30-х гг. бирманский период ознаменовал собой расширение торговой деятельности всех тех, кто в стремлении получить большие прибыли занялся крупномасштабной торговлей, невзирая на связанные с **этим** расходы. Бирма привлекала торговцев своим рынком полудрагоценных и драгоценных камней.

Непальским гражданам требовался заграничный паспорт для поездки в Бирму. Проникнуть на прибыльные новые рынки можно было двумя путями. Первый — полулегальный путь — предполагал нелегальную покупку в Калькутской Иммиграционной Службе индийского паспорта, позволявшего путешествовать в Рангун на корабле. Второй — более рискованный, но очень дешевый путь — нелегальное пересечение бирманской границы лесными тропами.

Мананба, использовавшие первый путь, импортировали **поддельные** драгоценные **камни** и кольца из **Калькутты** для продажи их под **видом** натуральных **на улицах** Рангуна. Затем **они** отправлялись **поездом** в западном **направлении** и приобретали там в прибрежной зоне дешевые кораллы и ракушки **каури**. **Их** дальнейший путь пролегал в Центральную **Бирму**, где проживали непальские **мигранты**. **Их** приехавшие торговцы снабжали непальскими предметами, которыми **они** запасались **перед** поездкой в Калькутту для продажи в **Бирме**, **либо** **продавали** им

потребительские товары, закупленные в Рангуне. В Центральной Бирме можно было весьма дешево купить драгоценные и полудрагоценные камни. Они экспортировались и продавались оптом в Калькутте или позднее в розницу в Непале.

Торговцы мананба, проникавшие в **Бирму** нелегально, направлялись в то же самое **место**, куда и все прочие торговцы. Что же заставляло **их** совершать эти рискованные поездки? Хотя путешествия и сопровождалось множеством опасностей, потенциальные прибыли были высоки даже с учетом дорожных расходов. **Вот**, к примеру, выдержка из рассказа подобного торговца: «Нас было четверо, когда мы во время второй мировой войны, в 1941 г., пробирались через обширные джунгли в Центральную Бирму. Внезапно на нас напали разбойники. **Они** привели нас к небольшой лачуге в джунглях, связали, забрали все наши товары и скрылись. **Мы** думали, они вернутся, **чтобы** убить нас, но нет — **нам** повезло. **Через** четырнадцать часов пришли люди из соседней деревни и освободили нас. Мы были счастливы, несмотря на то, что потеряли наш торговый капитал, ведь мы остались живы». В бирманский период при сходных обстоятельствах погибло около двадцати торговцев мананба.

Некоторые торговцы мананба, сумевшие получить большие прибыли и сохранить вырученные деньги, несмотря на опасные путешествия, начали совершать чековые сделки с индийскими банками. Другие поселились в Центральной **Бирме** и занялись ростовщичеством. **Однако** их положение оставалось маргинальным. Из-за японского вторжения в Бирму во время войны радиус торговли мананба был ограничен, они могли разворачивать свою деятельность только в пределах Северо-Восточной Индии. Здесь они распространили свою активность на Бутан и **Сикким**. Однако после небольшого перерыва они воспользовались обстоятельствами, обусловленными войной (взлеты цен на дефицитные товары, продаваемые на черном рынке), и торговали именно теми предметами, спрос на которые оказывался наибольшим. Например, некоторые участвовали в контрабанде оружия, другие вернулись в Юго-Восточную Бирму и занялись контрабандными поставками риса в Таиланд.

Неравное распределение дохода между успешными бирманскими торговцами и менее богатыми торговцами Ассама усилилось несмотря на то, что быстрая реакция на изменения рынка и предпринимательский стиль остались прежними. Новым элементом этого периода выступила профессионализация торговли. Торговля не оставалась более занятием, приуроченным к зимнему сезону, а сделалась профессией. Торговые поездки длились

теперь по несколько лет. Более того, стало общепринятым сберегать полученную прибыль для следующей поездки.

Последствия этих **изменений** для бюджета семьи очевидны. Раньше вся семья в сельскохозяйственный сезон находилась в Мананбхоте, разделяя работу в поле и уход за животными. Теперь эти две главные составляющие нетоварной экономики закрепились исключительно за женщинами, детьми и наемными работниками. В первых сообщениях научных экспедиций, продвигавшихся через Мананбхот, упоминалось, что в деревнях можно встретить лишь женщин, детей и стариков, а все мужское население находится в отъезде. Мужчины занимались денежным поддержанием бюджета, и таким образом осуществлялось разделение труда по половому признаку.

Другой эффект торговой деятельности — это, безусловно, активное денежное обращение в регионе. Наличие длительных периодов, когда мужчины жили вне дома, делало необходимым ведение простого финансового планирования.

Во время второй мировой войны торговцы мананба развернули свою деятельность в Малайзии и частично в Таиланде, переправляясь туда на корабле, следующем в Сингапур. Коммерческое использование этих рынков началось, однако, только в послевоенный период, когда экономика Сингапура и Бангкока испытала взлет. Мананба летали на самолетах сначала из Калькутты, затем из Катманду в города Юго-Восточной Азии. Иначе говоря, они быстро приспособились к технологическому прогрессу и использовали его во благо своего рискованного бизнеса, как прежде железные дороги. Безусловно, авиапутешествия увеличили их дорожные расходы. Такой способ передвижения был доступен только самым успешным торговцам и, кроме того, он требовал наличия индийского паспорта. Менее состоятельные мелкие торговцы продолжали вести спокойный бизнес в Северо-Восточной Индии.

Размах торговли мананба в Малайзии варьировал, как правило, в зависимости от рыночных условий. Однако ее организация становилась все более индивидуализированной. Торговля по-прежнему начиналась с лекарственных трав из Мананба, затем шли в ход непальские товары и украшения, транспортируемые из Калькутты в Сингапур, причем некоторые привозные товары распродавались прямо на улице. Именно в это время одна из торговых групп начала специализироваться на поставках непальским поселенцам дешевого готового платья, сделанного в Сингапуре, и потребительских товаров. Другая группа все еще занималась контрабандными перевозками риса из Малайзии в Таиланд.

Третья

группа, переезжая из одного города Малайзии в другой, торговала на улицах драгоценными и полудрагоценными камнями. В этот период сфера контрабандных перевозок расширилась вплоть до Индонезии. **Один** торговец рассказывал мне о том, как он торговал на островах Борнео и **Суматра** контрабандными транзисторными приемниками, часами, фотоаппаратами и проч., приобретенными **им** в Сингапуре. Были также и такие торговцы, которые постепенно организовывали импорт товаров из Сингапура, а позднее и **из Бангкока**, в Катманду. **Однако** этот тип бизнеса получил свое развитие только в конце 60—начале 70-х гг. Как и в Бирме, некоторые семьи сопровождали своих мужчин в Юго-Восточную Азию, где они поселялись на несколько лет, а другие семьи по-прежнему оставались в Мананбхоте-

В 50-е гг. неравное распределение доходов между этими общинами еще более усилилось. Несмотря на свою необразованность, торговцы вели бизнес-сделки на самых разных языках, использовали ту валюту, которую можно было обменять в Индийском банке, либо чеки.

Экономические изменения в торговой деятельности мананба произошли **в середине 60-х гг.**, когда **они** переселились **из** отдаленных гималайских деревень **на жительство в столицу** Непала. **Имея освобождение от пошлин**, они **не только занимались импортно-экспортной торговлей, но и** вторглись **на** черный рынок иностранной валюты, участвовали в контрабанде героина. Таможенные привилегии **не** изменили напрямую их деятельность. **Они могли беспошлинно импортировать только** строго фиксированное количество товара, **все остальное провозили либо легально**, уплачивая таможенную пошлину, либо **нелегально, контрабандой**. **Новым элементом в этот период стало инвестирование** основного капитала в сбыт. **Прежде, торгуя на** улицах **в розницу** или **сдавая товар в магазины** оптовых продавцов, они **не** принимали на себя расходов за аренду магазина. **Все** изменилось с открытием в Катманду их **собственных** магазинов, торгующих оптом и **в розницу**.

Контрабанда золота и черные рынки иностранной валюты тесно взаимосвязаны. **Большие количества** твердой валюты обменивались туристами на непальские деньги. **Твердую валюту** перевозили затем в Гонконг и обменивали **в основном** на золото. Для этого мероприятия присматривали тех из числа туристов, кто был готов участвовать в хорошо оплачиваемых контрабандных перевозках авиарейсами. Возвращаясь домой, туристы везли на **себе** пояса, **внутри** которых находилось **три или** пять килограммов золота- Единственный **риск, которому** они подвергались, —

проверка на непальской таможне, полностью и давно подкупленной. Однако, зимой 1985/86 г., когда я проводил полевое исследование в Непале, было задержано около пятнадцати туристов. Мне говорили, что мананба никогда не оставляют этих туристов на произвол судьбы и прикладывают все силы, чтобы вызволить их из тюрьмы.

В 1976 г. торговые **привилегии** были отменены. Это побудило предпринимателей мананба быстро создать новую форму импорта в серой зоне между законами и предписаниями импортирования — «шоппингтуры». Каждый располагающий **непальским** паспортом имеет право раз в год **ввозить** без всякой пошлины товары на определенную сумму. Нательные вещи в расчет не принимаются. Группа из пятнадцати-двадцати юношей под предводительством **одного или** двух торговцев мананба получала бесплатные билеты до Бангладеш, на самый дешевый рейс из Непала в любое место назначения, кроме Индии. **Вечером** вся группа возвращалась, причем каждый привозил пакет с предметами на определенную **сумму**. Юноши получали в подарок одежду в качестве компенсации, а пакеты отдавали торговцу после прохождения таможни.

С 1978 г. Катманду стал мировым пакгаузом героина, в силу чего и оказался в центре международных политических конфликтов. Героин контрабандой переправляли через Золотой Треугольник и Гонконг в Катманду, а оттуда, после насыщения местного рынка, далее во все иные мировые пакгаузы героина. Конечно, подобное возможно только при условии коррумпированности администрации, поскольку большое количество героина невозможно перевезти в полной секретности. Мананба не единственные, кто занимается подобным бизнесом, кроме того, в него вовлечены лишь некоторые из них.

Чем можно объяснить тот факт, что мананба постоянно, в течение целого столетия проявляли склонность к полулегальной и нелегальной деятельности? Являются **ли они** беспринципными бизнесменами, использующими любую возможность разбогатеть? Думается, нет. У себя на родине мананба всегда жили достаточно автономно, сообразуясь со своими племенными законами, не подвергаясь практически никакому давлению со стороны властей. Антонимы *легальный—нелегальный* — термины, связанные с правовой системой или институтом, который устанавливается, специфицируется и развивается государством. Пока контакты племени и государства были весьма ограниченными, не возникало никаких конфликтов между законами государственными и племенными, правилами, основанными на обычае. В принципе за-

коны международного права в Индии, Юго-Восточной Азии и даже столице Катманду применялись прежде всего к иностранцам, а не к мананба. В силу этого последние и не считали свою деятельность незаконной.

С того момента, когда мананба мигрировали в столицу Непала и обосновались там на жительство, правила, основанные на обычае и установленные исключительно для их собственной общности, пришли в противоречие с государственными законами, регулирующими сложное общество. Сектор внешней торговли был той новой сферой, которая постепенно обрела свою институционализацию. Торговые законы всегда реагируют на текущую рыночную ситуацию в соответствии с потребностями государственного годового дохода. Непрестанно увеличивающееся количество новых законов и предписаний сдерживало свободную рыночную деятельность, зачастую приносящую убытки отдельным предпринимателям.

Рассмотрим ситуацию с точки зрения предпринимателя мананба. **Он** также реагирует на текущее состояние рынка и стремится торговать тем, что пользуется наибольшим потребительским спросом. Действительный потребительский спрос и спрос, регулируемый государством, могут значительно отличаться, и частный предприниматель реагирует быстрее, нежели громоздкая государственная бюрократия. Именно поэтому в ответ на введение законов и предписаний он начинает действовать в серой зоне, существующей между законами. Однако чем больше издавалось законов, распространяющихся на эти лакуны, тем значительней расширялся перечень различных видов торговой деятельности, определяемых как незаконные.

Таково мое «case study» 1985 г., иллюстрирующее, **каким** может быть типичное полевое исследование в экономической антропологии. **Теперь** я хочу обратиться к рассмотрению другого «case study», проведенного в более знакомом читателю регионе.

(2) Международная торговля в буферной зоне между Восточной и Западной Европой

Другое исследование (case study) было проведено в так называемой буферной зоне между Западной Европой и Россией; эта зона возникла с открытием границ. В 1990 г. К- Уоллес и ее научно-исследовательская группа провели исследование.

Исследование Уоллес, которое в равной степени значимо и для экономической антропологии, и для экономической социологии, посвящено мелкой международной челночной торговле в буферной зоне Центральной Европы (Польша, Чехословакия,

Венгрия и Словакия, а также страны, расположенные еще восточнее). Экономисты и экономические социологи обычно игнорировали этот уровень торговли, но он представляет особый интерес для социального антрополога. В работе Уоллес изучаются механизмы установления безопасной обстановки в ситуации риска и изменяющихся условий. Крах коммунизма привел к бурному развитию международной мелкой торговли. Эта торговля явилась индивидуальным, спонтанным ответом на искажение спроса и предложения. **Однако** статистические данные приводят огромные цифры. В действительности частная торговля очень сильно зависит от государственного контроля. Если государственный контроль слишком силен, то торговля деформируется или даже останавливается, как в период централизованно управляемой экономики. Когда государственный контроль отсутствует, торговля также пребывает в бедственном состоянии, поскольку нет эффективных предписаний для защиты интересов обменивающихся сторон.

Проведенное исследование показывает, что отсутствие законов и предписаний превращает торговлю в очень рискованное предприятие. В силу этого торговцы вынуждены приспосабливать свой бизнес к таким рискованным обстоятельствам. Относительно таможенных чиновников и рыночных властей они практикуют личные отношения по типу *патрон—клиент*. Они подкупают чиновников, чтобы получить доступ к рынку или обезопасить его. То же самое можно сказать и о плате криминалитету за «защиту» бизнеса. Оба вида отношений — это отношения по типу *патрон—клиент*.

Специфические характеристики **границ** при международной торговле будут **описаны** в дальнейшем. **Прежняя** закрытость границ **и спектр товаров**, предлагаемых в магазинах, стимулировали спрос на **импортные** товары. **Эта лакуна была** восполнена нелегальной мелкой **торговлей**, составлявшей длительное время часть советской **системы**. **Вместе с** устранением официальных ограничений и открытием границ **для зарубежных** поездок во время **Перестройки** начался расцвет мелкой торговли, хотя вплоть до сегодняшнего дня такая **торговля** считается морально предосудительной. **Вследствие** увеличения **тарифов на жилье**, транспорт и цен на продукты, а **также непрерывно** снижающейся реальной заработной платы в официальном секторе и краха ряда промышленных отраслей мелкая торговля превратилась в массовое явление. **Согласно** различным исследованиям этого феномена, мелкая торговля предполагает лишь частичную занятость. **Все это показывает** способность **мелкой** торговли к большому поглощению труда в **кризисных** ситуациях, поскольку позволяет ради

выживания сочетать доходы от официальной и неофициальной деятельности и дополнять один вид деятельности другим.

Однако с 1991 г. наличие визы в загранпаспорте сделалось обязательным. Более того, гиперинфляция в бывшем СССР оказала воздействие на мелкую торговлю. Если поначалу в буферной зоне продавались дешевые российские товары, то теперь дешевые зарубежные товары потекли в Россию. Торговля сегодня стала весьма рискованной. Ограбленные торговцы не получают помощи в полиции или своем посольстве, а криминальные нападения на них достаточно часты. **Рынки** теперь контролируются, и торговцы нуждаются в лицензии. Размеры взяток увеличились, их приходится давать большому количеству людей. Главная проблема торговцев — минимизировать риск в экстремально рискованных обстоятельствах. Один из способов решения этой проблемы — путешествовать группами и полагаться на личные отношения.

Вследствие специфической структуры семьи (нуклеарные семьи) в бывших советских республиках родственные узы слабы и отношения с родственниками весьма ограничены. Этнические отношения имеют особую ценность только в среде национальных меньшинств — китайцев, вьетнамцев, кавказских групп. Превалирующая модель — личные контакты помимо семьи и этнической группы. Такие отношения включают и друзей, оставшихся со школьных или университетских времен, срочной воинской службы, земляков и новых знакомых по торговой команде, а также контакты с водителями автобусов и грузовиков, хозяевами рынков и таможенными чиновниками (отношения *патрон—клиент*) и позволяют получить доступ к торговле.

Вот, в целом, и все относительно второго «case study». На мой взгляд, анализ подобной **сети** социальных отношений — ключевой **метод** исследования **и в России** тоже. Представленные выше «case studies» имеют **много** общего, несмотря на региональные отличия. **Первая** общая черта — мелкая торговля, как правило, **не** дает полной занятости (при которой торговцы регистрируют свою деятельность, располагают офисом и посвящают этому занятию большую часть суток). Это, скорее, работа, которую люди (включая членов домохозяйства) выполняют наряду с другими видами занятости. Однако **в том** случае, если им сопутствуют успех и хорошие прибыли, они зачастую расстаются с прежней работой и становятся профессиональными торговцами.

Вторая общая черта — особенность границ и те возможности, которые открывает торговля, связанная с **их** пересечением. Политические и экономические **отличия** по обеим сторонам гра-

ниц порождают разнообразие дефицита, спроса и уровня цен. Возьмем, к примеру, контрабанду сигарет из Польши в Германию. Безусловно все эти пользующиеся спросом сигареты производятся и в самой Германии. Однако производство сигарет облагается очень большим государственным налогом, что делает весьма доходным контрабандный их ввоз, несмотря на связанный с этим риск. То же самое можно сказать и об импорте в Россию. В силу этого возникновение таких общих рынков, как Европейское Сообщество, означает, что различие границ и цен постепенно исчезнет и контрабанда потеряет всякий смысл. Однако внешние границы экономических и политических пространств обеспечивают различие цен и доходов и вдохновляют мелких торговцев на получение прибыли от этой разницы. Вследствие такого положения таможенники и полиция будут жестко контролировать внешние границы.

Третья общая черта — такого рода мелкая **торговля** разворачивается в сфере, не отрегулированной в должной степени законом и плохо контролируемой. Это — сфера риска, и расположена она между законами. Контрабандисты нарушают закон и поэтому не могут рассчитывать на защиту со стороны правосудия, их стремятся эксплуатировать чиновники и криминальные элементы, желающие разделить контрабандную прибыль. Торговые поездки они осуществляют группами, чиновников подкупают, «крыше» платят налог. **Те**, кто не рискует, остаются вне большого успеха. Рискующие больше других либо теряют все (иногда даже собственную жизнь), либо выходят победителями.

Четвертая общая черта, выявленная в обоих исследованиях, — мелкая торговля очень гибкая, поскольку базируется на небольших вложениях капитала в офисы и т. п. Торговцы с легкостью приспособливаются к **изменениям** в предписаниях и находят новые возможности сделать собственный бизнес прибыльным. Залог быстрой приспособляемости — хорошая информация, которую можно получить только из неформальных контактов.

В заключение хочу особенно подчеркнуть, что только сравнивая эти два исследования (case studies), можно выявить общее и особенное в каждом из случаев. **Оба** они раскрывают сущность экономического действия в рамках социальной структуры.

2.2.8.

Ссудосберегательные ассоциации

Оставив немного в стороне обсуждение торговли, я хочу добавить небольшую главу о ссудосберегательных

организациях в качестве примера эмпирического исследования по финансово-экономической антропологии. Подобные ассоциации привлекали внимание и экономических антропологов, и социологов развития. Антропологи изучали их как институты, первоначально образовавшиеся из резервных фондов и групп взаимопомощи и выступающие сегодня в качестве самостоятельных организаций (поскольку они не были полностью коммерциализированы). Социологи исследовали их как институты микрофинансирования, которые адаптируются к требованиям людей и могут обеспечить финансовые услуги (хранение и ссуда) тем, кому по уровню дохода недоступно использование банков. Сравнительный анализ вскрывает тот факт, что ссудосберегательные ассоциации — это распространенный во всем мире феномен, который никак нельзя назвать маргинальным ни по объему капитала, ни по количеству обслуживаемых людей. В сельской местности услугами хотя бы одной из таких ассоциаций пользуется зачастую от 50 до 80 процентов всего населения. Статистические данные по городу также указывают на уместность этих организаций в контексте городской экономики. Услугами этих ассоциаций пользуются мелкие торговцы, владельцы магазинов, мелкие производители и т. п., а сегодня также и бизнесмены и крупные производители. Необходимо подчеркнуть, что во всех странах мира доминирующая роль в ссудосберегательных ассоциациях принадлежит женщинам. Еще одна важная черта этих ассоциаций — экономическая и социальная гомогенность (гомогенность дохода, этнической принадлежности, родства, возрастной группы, профессии, в большинстве случаев — пола и проч.).

Ссудосберегательные ассоциации — это добровольные объединения, хотя иногда люди участвуют в них только ввиду социального давления. Сегодня традиционалистские формы социальной связи, базирующиеся на взаимопомощи, так или иначе используются для выполнения экономических функций. В принципе принято отличать не включающие ротацию ссудосберегательные ассоциации (в дальнейшем изложении они будут именоваться ССА) и ротационные ссудосберегательные ассоциации (далее: РССА). Базовая модель ссудосберегательных организаций везде одна и та же. Согласно Боуману, в РССА пудовый фонд распределяется в пользу одного из членов сразу после каждого очередного взноса, и главная выгода, таким образом, заключается в ускоренном доступе к фондам. РССА рассчитаны обычно только на один год. ССА, напротив, имеют сходство с кредитными союзами. Пудовые сбережения держатся на хранении и не перераспределяются, а только аккумулируются. Формы ССА за-

сисят от обстоятельств. Определенные виды ССА занимаются исключительно индивидуальными накоплениями. Иногда для участия достаточно аккумулировать паушальные суммы денег, хотя и без процента, а в некоторых случаях необходимо платить даже за обслуживание. Однако хранить в ССА гораздо безопаснее, нежели дома, — это гарантия от кражи, а кроме того, «гарантия» от внезапного использования или притязаний со стороны родственников. В некоторых случаях накопления делаются на заранее обусловленное событие, например, накопления для специального праздника. Другие ССА имеют своей целью создание механизмов страхования, фонды на непредвиденные случаи или коллективные инвестиции на развитие сообщества. ССА могут создавать фонды для банков, в задачи которых входит обеспечение зарплатой членов группы. Принято также получать зарплату через фонд ССА в обмен на процент, который увеличивает накопление. Некоторые ССА преобразовались в постоянно действующие ассоциации. Другие ССА, возникшие из групп взаимопомощи, были «формализованы». ССА, как правило, гораздо больше, чем РССА, они могут насчитывать до нескольких тысяч членов. РССА и ССА представляют собой автономные институты, основанные на добровольном членстве. В настоящее время наблюдается заметный сдвиг от РССА к ССА.

ССА происходят, по-видимому, от резервных фондов, которые создавались на случай нестабильности и стихийных бедствий, они включали сберегательный компонент. Сегодня эта форма по-прежнему используется, причем основная идея — это коллективные сбережения и вклады с определенной целью, упрочивающие социальные отношения в рамках соседства, деревни и т. п. Люди, стремящиеся к достижению одних и тех же целей, принимаются за опытно-конструкторский проект, который не финансирует государство, либо оказывают помощь в целях развития, например, выделяют деньги на строительство церкви или водопровода,

Зафиксированы и такие случаи, когда индивид, нуждающийся в наличных деньгах, инициирует создание ассоциации, предлагая друзьям и соседям собрать коллективно денег ему в долг. Ротации в этом случае не происходит, а оплата долга осуществляется не в деньгах, а посредством приглашения кредиторов на обед. Современные ССА функционируют так же, как и кредитные союзы, т. е. основное — это сберегательный компонент.

РССА образовались из немонетарных фондов взаимовыручки, создаваемых на случай непредвиденных ситуаций или определенных социальных событий, как, например, свадьба или по-

хороны. Во многих странах подобного рода организации существовали уже с середины XIX в. В Индии фонды-чит традиционно состояли из накоплений риса, в том числе и риса-падди. По всей видимости, они создавались соседями. Поначалу их организовывали сельские женщины, проживавшие в деревнях, где было лишь частичное денежное обращение. От дневной пищевой нормы семьи они откладывали часть риса, чтобы затем сделать свой вклад в фонд. Когда подходила их очередь получить рис от фонда, они продавали его и получали определенную денежную сумму, которая затем тратилась на приобретение предметов быта, посуды или вкладывалась в золотые украшения. Встречи участников фонда и их вклады соотносились с сезонным календарем. Имеются сведения о том, что в фонде-чит участвовала, как правило, почти вся деревня.

РССА получили распространение с того момента, когда на уровне деревенской экономики денежное обращение потеснило бартер. Переход к денежному обмену был во многом обусловлен колониальным способом производства, требовавшим от местного населения делать денежные сбережения для последующей выплаты налогов. В городах РССА были введены из-за все возрастающей мобильности и миграции из сельских районов в города. Поначалу основными участниками таких ассоциаций были крестьяне, но постепенно в них вошли также промышленники и торговцы. Тогда-то и осуществилось весьма важное изменение. Земледельцы вступали в эти ассоциации с целью накопления, а промышленники и торговцы — ради получения ссуд. Поскольку размер доли не был определен, предприниматели брали в долг у ростовщиков, обезопасив себя тем, что позднее получат свою часть от фонда. После получения своей доли от фонда они уплачивали кредит и процент. Постепенно все большее количество людей вступало в РССА ради получения кредита. В силу этого в фондах были введены торги, потому что участники стремились повлиять на даты выплаты для облегчения собственного планирования.

В Индии и Восточной Азии фирмы менеджмента заменили прежних **глав** ассоциаций, которыми в деревнях были пользовавшиеся всеобщим уважением **селяне**, а в городах — успешные бизнесмены. **Они** ввели писанные правила, **устав**, регистрацию и отчетность, документы, подтверждающие право собственности, долговые обязательства. Вступавшие в эти ассоциации новые члены **были** знакомы не друг с другом, а лишь с представителями фирмы менеджера. РССА **нашли** свое собственное место в современном **финансовом бизнесе**, несмотря на расширяющийся

организованный финансовый рынок. Даже банки пользуются услугами РССА для привлечения новых клиентов. Однако, в деревнях и городских жилых кварталах по-прежнему существуют примитивно организованные ассоциации, члены которого имеют низкий доход.

В специальной литературе РССА обсуждались гораздо больше, чем ССА, ввиду широкого спектра **их** организационного разнообразия. Рассмотрим три различных типа ссудосберегательных ассоциаций: 1) РССА с фиксированной последовательностью получения фонда; 2) РССА с жеребьевкой; 3) РССА с аукционом.

РССА первого типа имеют фиксированную последовательность выдачи фонда. Каждый участник знает, что в определенный срок **он** получит **фонд**, а по прошествии конкретного периода времени опять подойдет его очередь, и это позволяет ему планировать. **По** завершении полного круга очередности оказывается, что **каждый** член ассоциации **один** раз получил весь фонд полностью. Торговцы **о. Ява**, например, создали рынок ари-сан с большим количеством участников. **Вместо** общего собрания членов они нанимали агента, который собирал ежедневные **или** еженедельные взносы и отдавал фонды. Традиционные формы арисан (букв.: «коллективное старание» или «взаимопомощь») — это простейшие ротационно-кредитные ассоциации с относительно небольшим количеством участников. Решающим мотивом вступления в ассоциацию, наряду с экономической мотивацией, были статус и социальное давление. **Никаких** дивидендов не выплачивалось и не было чиновников, которые бы вели записи. Люди могли участвовать сразу в нескольких арисан одновременно либо иметь несколько долей в одной и той же ассоциации. Когда истекает жизненный цикл арисан, они распускают ассоциацию, хотя она и может быть вновь создана теми же самыми членами. Каждый получивший фонд в соответствии со своей очередностью, обязан организовать и профинансировать следующую встречу членов, пригласив их на трапезу к себе домой. Такая встреча не только функциональна. **Она** рассматривается как праздник, основная функция которого заключается в упрочении общинной солидарности и гармонии (*рукун*). Этот тип арисан вплоть до сегодняшнего дня является «объединяющим ритуалом», обеспечивающим нерушимость групповой солидарности в сельской местности о. Ява. Однако все более важной становится экономическая функция арисан, особенно в городских условиях.

Второй тип РССА характеризуется тем, что каждый из участников получает фонд один раз по ходу цикла, а очередность решается жеребьевкой. Тот, кто один раз выиграл, выбывает из

жеребьевки, что увеличивает вероятность получения фонда¹. Ниже сконструирована таблица в качестве примера базовой формы функционирования РССА: имеется фиксированный размер членского взноса, не выплачиваются ни дивиденды, ни комиссионные управляющему. Баланс для каждого из членов после завершения всего цикла один и тот же. Однако если принять во внимание фактор времени, то обнаружится, что выигравший по жребию первым находится в более выгодном положении, так как получает беспроцентную ссуду, которую можно использовать в производственных целях, тогда как последние не получают процент сбережений за свои взносы. Итак, в табл. 4 — четыре человека и четыре периода, сумма вклада и итоговая сумма, баланс для каждого участника и порядковый номер по жребию².

Таблица 4

**Ротационная ссудосберегательная ассоциация с
получением фонда по жребию**

Порядковый номер по жребию	Членский взнос каждого	Общий вклад	Итоговая сумма	Баланс
1	50	4x50	200	0
2	50	4x50	200	0
3	50	4x50	200	0
4	50	4x50	200	0

В целях наглядности в моем примере было взято только четыре участника. Необходимо иметь в виду, что в реальности **количество** участвующих в РССА по жребию или аукциону варьирует зачастую от 20 до 100 игроков, причем длительность полного цикла выдачи фонда может составлять несколько лет.

Подобно АСС, РССА в своих простейших формах — это прежде всего сберегательные ассоциации. Участники предпочитают такую форму неофициальных накоплений, поскольку не уверены в том, что смогут скопить деньги самостоятельно, не растратив.

¹ Именно по такому принципу в советское время были организованы так называемые черные кассы, объединявшие на добровольной основе сотрудников одного учреждения или подразделения в рамках промышленного предприятия (примеч. пер.).

² В этом примере общий вклад и итоговая сумма не зависят от того, получают члены фонд по строго фиксированной очередности или по жребию.

Выигравшие по жребию или через аукцион по-разному используют свой выигрыш — и на чисто потребительские приобретения, и на инвестирования в предприятия. Еще одно бесспорное преимущество такой формы сбережения — накопления гарантированы от кражи, потери или механических повреждений, а их владельцы — от необходимости давать в долг родственникам.

РССА с жеребьевкой могут быть и более сложно устроенными. Многие РССА нанимают управляющего. В простейших случаях управляющий обычно принимает долевое участие, ему не выплачивают никакого вознаграждения, но он имеет право взять фонд первым (в противном случае ему платят жалованье). Зачастую те, кому фонд достался раньше других, должны выплатить остальным участникам дивиденды, либо члены ассоциации заранее договариваются о том, что размер взноса будет увеличиваться. В обоих случаях по прошествии времени баланс становится позитивным — те, кто получают фонд позже других, имеют нечто вроде процента от накоплений, в то время как получившие фонд сразу должны уплатить ссудный процент.

Таблица 5

Ротационная ссудосберегательная ассоциация с получением фонда по жребию и возрастающим размером взноса

Порядковый номер по жребию	Вклад за период	Общий вклад на человека	Общий итог на человека	Баланс на человека
1	50,00	232,05	$4 \times 50 = 200$	- 32,05
2	55,00	232,05	$4 \times 55 = 220$	- 12,05
3	60,50	232,05	$4 \times 60,50 = 242,00$	+ 9,95
4	66,55	232,05	$4 \times 66,55 = 266,20$	+ 34,15

В табл. 5 представлена РССА с получением фонда по жребию и возрастающим размером взноса. В качестве примера взято четыре человека, четыре периода, не выплачиваются ни вознаграждение управляющему, ни дивиденды участникам, но размер взноса ежегодно увеличивается на 10 %. Поскольку первые получатели фонда находятся в менее выгодном положении, чем последующие, управляющий не будет в числе первых.

В табл. 6 — четыре человека, четыре периода, каждый получатель должен заплатить 2 % от размера фонда тем, кто еще не получил.

Таблица 6

**Ротационная ссудосберегательная ассоциация с
получением фонда по жребию и выплатой дивидендов**

Порядковый номер по жребию	Вклад за период	Общий вклад на человека	Получае- мые диви- денды	Выплачи- ваемые дивиденды	Общий итог на человека	Баланс на человека
1	50	200	0	3x4	200-12=188	-12
2	50	200	4	2x4	200+4— 8=196	-4
3	50	200	2x4	1 x 4	200+8- 4=204	4
4	50	200	3 x 4	0	200+12=2 12	12

РССА третьего типа содержат определенный элемент игры, участники полагаются на шанс выиграть. **РССА** с получением фонда через аукцион поддаются измерению и поэтому более адаптированы к экономической жизни. Однако в городских элитарных кругах участие в **РССА** по жребию представляет собой нечто вроде светской игры в карты с неограниченным числом участников.

Базовая модель **РССА** с аукционом устроена так, что размер выигрыша и приз каждый раз устанавливаются заново посредством открытого аукциона. Члены ассоциации выделяют определенный небольшой процент управляющему и берут оставшуюся часть фонда для аукциона. Тот из участников, кто предложит максимальный дисконт, получает выигрыш и не допускается к следующим торгам. Максимальный размер дисконта, как правило, установлен внутренним уставом, дабы гарантировать участников от предложения завышенных цен. Сумма выигрыша равна размеру фонда за вычетом комиссионных управляющему и самой высокой цены, предложенной за фонд. Дисконт распределяется между участниками в качестве дивиденда. Здесь опять-таки возможны вариации. В некоторых случаях дивиденд получают все участники, в других — только те, которые еще ни разу не получили фонд.

Потребители, мелкие производители и торговцы пользуются **РССА** не только через аукцион. Для многих бизнесменов и даже

фирм их долевое участие в РССА — это дешевая услуга кредита и вложение с большой прибылью. Чем выше конкуренция среди участников аукциона, тем больше дивидендов. Большинство РССА с аукционом зарегистрированы и хорошо организованы, а в некоторых странах их деятельность регулируется специальными законами, в силу чего они обеспечивают своим участникам высокую степень защищенности. Деятельность управляющего превращена в профессиональное занятие. Бизнесмены, фирмы-менеджеры и банки обеспечивают обслуживание РССА.

Итак, подведем итог рассмотрению **ССА и РССА**. Основная идея создания ссудосберегательных ассоциаций — это аккумуляция небольших сбережений (наличности и т. п.). Такая форма сбережения наиболее важна для людей с низким доходом, живущих «впроголодь», таких людей эксперты развития обозначают как *не имеющих стимула к накоплению*. Научные исследования деятельности этих ассоциаций со всей очевидностью показывают, что это предвзятое мнение неверно. Люди регулярно делают небольшие взносы, в то время как могли бы использовать вносимые деньги на свои каждодневные расходы. По прошествии определенного времени они получают весь фонд, а в некоторых случаях и определенный процент (дивиденд), который они могут использовать на дополнительные расходы или в качестве продуктивного. Последний способ использования фонда необходимо оценивать с точки зрения получателей ссуды. Предложение ссудных капиталов для людей с низким доходом очень ограничено. Если родственники **или** друзья не в состоянии одолжить им денег, то они вынуждены обращаться к ростовщикам. Член ссудосберегательной ассоциации, который ссужает друзей, родственников **или** соседей деньгами от выигрыша, обеспечивает тем самым дополнительный кредит, зачастую более дешевый, чем у ростовщика. В других случаях те, кто еще не выиграл, используют этот свой будущий выигрыш в качестве дополнительного источника для покрытия кредита в магазине или других кредитов. Необходимо подчеркнуть, что функционирование РССА и ССА в их простейших формах в большой степени зависит от доверия. Ассоциации, организованные по сложной схеме, нуждаются в законах и правилах, чтобы заставить получателей фонда сделать взнос в будущем.

Обозначим четыре направления, выявленные кросскультурным анализом. (1) Во-первых, с постепенной монетаризацией местных хозяйств, распространяются ссудосберегательные ассоциации, увеличивается **их размер и объем фонда**. (2) Во-вторых, экономические **функции этих ассоциаций** начинают превалиро-

вать над социальными, происходит переход от неротационной формы организации к ротационной, вводится дополнительный аспект деятельности — накопление. Кроме того, по прошествии времени многие ссудосберегательные ассоциации возрождают определенные социальные функции. Например, определенную часть от членских взносов они отдают в дополнительный фонд, организованный на случай непредвиденных обстоятельств. (3) В-третьих, в некоторых странах РССА стали главным источником дохода для небольших предприятий, в то время как ССА с постоянным фондом кредита превратились в основной неофициальный финансовый институт для малоимущих. (4) В-четвертых, сами члены ассоциаций выделяют следующие тенденции: а) решение людей участвовать в ротационной ассоциации обусловлено сегодня в основном ее сберегательным потенциалом. Те, кто получают фонд позже других, теряют некоторый процент по сравнению со сберегательным вкладом в банке, хотя сами люди и не осознают этого либо смиряются, поскольку надеются на выигрыш; б) в РССА с фиксированной очередностью получения фонда и с аукционом вступают в основном люди, желающие иметь надежный доступ к кредиту. В РССА с аукционом участник, обретая такого рода поддающийся исчислению надежный кредит, должен оплачивать услуги организаторов и отдавать определенное количество дивидендов фонду. Прибыльность займа и сбережений/инвестирования зависит от правил внутреннего распорядка ассоциации.

Люди могут выбирать, участвовать ли им в РССА или перевести свои деньги в банковский сберегательный вклад. Преимущество участия в РССА заключается в том, что, если повезет (или через аукцион), люди выигрывают фонд раньше и получают нечто вроде беспроцентного кредита или кредита с минимальным ссудным процентом. В случае с банком они могут использовать только совокупные индивидуальные накопления.

В перспективе денежной стратегии РССА и ССА благодаря возможности взять кредит **поддерживают циркуляцию** накоплений, а не превращают **их** в индивидуальную копилку- Ссудосберегательные ассоциации могут также заменить ростовщика, **выступающего** для **низшей** страты общества единственным альтернативным **источником** кредита, **так** как официальный кредит ей недоступен. **Однако люди** зачастую **переоценивают свои** возможности регулярно делать взносы в фонд. **Они** участвуют одновременно в различных ассоциациях, в силу **чего** иногда не **могут** уплатить взнос и **вынуждены** прекратить **платежи**, теряют свои вклады **либо** одалживают у ростовщика, **чтобы** внести очередной взнос,

Полученный фонд используется поэтому для погашения ссуды и выплаты процента, а не на дополнительные расходы. В этом заключается недостаток РССА по сравнению с банковскими сберегательными вкладами. Люди вольны снять часть денег со счета в банке, а если необходимо, и все, в то время как получение вложенных в фонд денег ограничено определенным сроком и условиями. Еще одна характеристика РССА — близость членов участвующей группы — обусловлена тем, что к ссудосберегательному фонду не допускаются лица, не являющиеся членами ассоциации.

Перечислю основные аргументы критики РССА: эти ассоциации сохраняют прежние структуры власти; человек не сам устанавливает размер собственного вклада и время получения фонда; вкладчики получают лишь небольшие проценты от своих накоплений; подобные ссудосберегательные ассоциации в большинстве случаев не контролируются финансовыми законами; они базируются исключительно на внутреннем возрастании фонда (что одновременно и конституирует преимущество); они не располагают возможностями получить дополнительное финансирование от банков; им не хватает устойчивости, они открыты мошенничеству со стороны отдельных своих членов или менеджеров.

Преимущества РССА по сравнению с другими официальными и неофициальными организациями заключаются в следующем:

вступить в них может практически любой человек; их методы работы очень просты, а взносы адаптированы к требованиям членов; при создании этих ассоциаций могут быть учтены место работы и вид занятости индивида; направления деятельности РССА — финансовое, экономическое и социальное.

2.3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ — ЭТО ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС?

Согласно эволюционистским теориям, общества проходят различные стадии развития, характеризующиеся специфической материальной **культурой и особыми отношениями** собственности на средства производства. Выдающийся пример таких теорий — исторический материализм Маркса. Интеграция — это совокупное соединение различных частей в единое целое. Экономическая интеграция в самом **широком** смысле — это последовательное появление рыночных обществ и мирового рынка ¹.

¹ В экономической науке интеграция означает слияние различных национальных экономик в единое экономическое пространство без национальных границ. Это произошло в таких экономических ассоциациях, как ЕС, EFTA, COMICON

Согласно неоклассической экономике, несмотря на то что в силу ряда факторов индустриальные страны более продвинулись в развитии, чем развивающиеся, путь развития для всех стран один и тот же. **В рамках этой схемы** считается, что торговля развивалась первоначально на локальном уровне благодаря местному разделению труда между производителями (земледельцами), ремесленниками и теми, кто обеспечивал определенные услуги. На ранних этапах деревни начали практиковать обмен друг с другом, и в стратегически важных местах появились города (которые могли существовать только благодаря тому, что получали продукты из деревень). Следующий уровень обусловлен развитием контактов между городами благодаря торговым путям, пролежавшим по суше и по морю. Становление инфраструктуры сопровождалось появлением различных политических пространств. Следующий момент в развитии торговли — международная торговля, и сегодня экономика достигла той стадии, на которой ее можно назвать глобализованной. Рассмотрим это последнее положение более подробно.

Теория неоклассической экономики объясняет процесс экономической интеграции природой человека. Двигатель развития — это, прежде всего, универсальное желание человечества получать прибыли от торговых сделок. Уже А- Смит говорил, что люди имеют склонность заниматься обменом и бартером [Smith 1976]. **Рыночный обмен** развился или усилился по причине естественных отличий пищевых ресурсов, разделения труда и дефицита, возникающего обычно из-за роста народонаселения и приводящего к необходимости доставлять продукты питания из отдаленных регионов. Одновременно с регулярной торговлей сложились институты обмена. **Таковыми стали постоянно действующие рынки, торговые** посты, порты, посты взимания пошлины, финансовые институты доставки переводных **векселей и чеков**, суды по разрешению конфликтов **между** торговцами, полиция и другие чиновники, контролировавшие взвешивание и **измерение**, арестовывавшие **воров и должников**. Утверждается, что рыночные системы возникли **в силу эндогенных** условий, когда общества стали больше, увеличились плотность народонаселения или давление. **По завершении** интеграции экономической системы факторы производства, деньги и труд становятся мобильными, а совершение коммерческих сделок никак не ограничивается **ни в рамках** национального государства, ни даже **на уровне** трансна-

или ASEAN, и находится сейчас «на уровне построения»* в содружестве Независимых Государств Европейского Сообщества,

циональной экономики. Как только достигается такая экономическая интеграция, рынок сам (со своим механизмом установления цен по спросу и предложению) начинает регулировать поток товаров и услуг. Увеличение предложения приводит к снижению цен, обусловленному недостатком спроса, а как только увеличивается спрос и сокращается предложение, возрастают цены. Безусловно, такой механизм работает. Это предполагает и существование деятелей рынка, равных по власти и хорошо информированных относительно цен. Такая довольно простая базовая модель рынка служит основанием экономической теории и экономической политики. В то же время она провоцирует нападки со стороны социологов, уверенных в существовании различных сил внутри общества, оказывающих социэкономическое воздействие. Социологи утверждают, что в реальности рынок функционирует совсем по-другому, нежели это описывает экономическая модель. Это в особенности важно для низких уровней экономики, мелкого бизнеса официального и неофициального секторов.

Можно ли согласиться с неоклассическими представлениями о том, **как** разворачивается процесс экономической интеграции? Полагаю, что нет. Действительность дает все основания утверждать, что процесс развития проходил **как** раз в обратном направлении [Polanyi 1957; Chaudhuri 1990; Frank and Gills 1993]. Бродель считает, что торговля на дальние расстояния определенным образом повлияла на процесс экономической интеграции — мелкие, географически отделенные экономические единицы были соединены с крупными ареалами. Согласно Броделю, торговля на дальние расстояния была источником появления других форм торговли, и она «несомненно играла ведущую роль в генезисе купеческого капитализма, длительное время составляла его основу» [Braudel 1982: 403]. Торговля на дальние расстояния породила группы занимавшихся импортом и экспортом купцов — посредников между ремесленниками и теми, кто поставлял им сырье, купцы соединяли готовые продукты с отдаленными местами их продажи. Продукты дальних стран также привозились именно этими купцами. Расстояния сами по себе создали в эпоху слабых и нерегулярных сообщений условия для спекулятивной торговли. Бесспорное старшинство торговли на дальние расстояния заключено в концентрации товаров и капитала. Торговля на дальние расстояния была поэтому базовым фактором порождения купеческого капитализма и купеческой буржуазии [Braudel 1982: 408].

Эта крупномасштабная торговля на дальние расстояния имела **место в мировой экономике, которая отнюдь** не предполагала

внутренней интеграции. **Она** затрагивала **только** общий географический контур **экономики** — вдоль **побережий**, а иногда и глубже, вне зависимости от **национальных** и культурных границ. Бродель выявил целый ряд **мировых** хозяйств с экономически **развитыми** регионами. К числу таких мировых хозяйств относились, например, мировая экономика Дальнего Востока (сеть торговых маршрутов, охватывающих **Китай**, Индию, Индонезию и Аравию). Османской и **Российское Империй**. Эти страны развились гораздо раньше, нежели Европа стала центром мировой экономики капитализма, которая начала распространяться и постепенно охватила весь земной шар. Данный процесс был подробно рассмотрен Валлерштайном в его теории мировых систем [Wallerstein 1980a, b; 1989].

Бродель представил детальное описание организации торговли на дальние расстояния. **Ведущими** деятелями этого бизнеса были такие крупнейшие купцы-банкиры, как Фуггер или Ротшильд, сочетавшие торговлю с финансовым делом. Кроме того, в эту торговлю были вовлечены независимые **мелкие** торговцы. Бродель утверждает, что мелкая торговля не является традиционной формой торговли, поскольку она не поддавалась контролю и существовала в обход обычаев и рыночных взносов. **Тем** не менее величина этой торговли всегда была очень объемной, если учитывать бесчисленных торговцев, разворачивавших свою деятельность на суше или на море. — Все они доставляли определенное количество товаров, пополнявши их общую весьма значительную массу.

Полани, также считавший торговлю на дальние расстояния источником возникновения всех прочих форм торговли, не признавал тем не менее эволюционной схемы развития одной формы из другой, так как экономическая интеграция — не автоматический процесс и зависит в большой степени от контекста. В своем начале она предполагает наличие симметричных групп с равными правами. Эти группы вступают в церемониальный обмен (который зачастую сопровождается и простым обменом товарами первой необходимости), а затем и в регулярный. Позднее отношения обмена между группами требуют перераспределения политико-экономического центра и его окружения в целях интеграции территории. Таковой была торговля, регулируемая на государственном уровне. И наконец, для перехода к рыночной системе необходим свободный доступ к рынкам ценообразования. При **отсутствии** таковых **Условий** местные жители и даже страны не принимаются в расчет торговой элитой, которая **сама по себе** соотнесена с отдельной сферой **обмена** и не выполняет никакой интегративной функции вообще.

Теорию Полани критиковали за то, что в ней не были учтены социоэкономическое изменение и развитие в развивающихся странах. Полани исследовал только статическую структуру традиционных экономик прошлого в сопоставлении с современными экономиками. Далтон пошел дальше своего учителя и поставил вопрос о том, каким образом малые группы (племена, деревни) действительно стали частью региональной или национальной экономики. Он также задался вопросом о природе первоначального инокультурного вторжения, с которого и начался процесс социоэкономического изменения, — насколько форма воспоследовавших изменений зависит от характера первоначального вторжения. Колониальный период особенно важен в аспекте процесса изменений в развивающихся странах. Изменение стимулировалось внешними силами. Бозк создал поэтому теорию дуальных обществ — общества и экономики, которые неинтегрируемы вообще, поскольку дуалистичны по своей структуре, содержат параллельные и не связанные друг с другом сектора экономики — традиционный и современный.

В связи с вышерассмотренной концепцией было введено различие между вырождающимся изменением, т. е. ростом без развития, и социоэкономическим развитием. Вырождающееся изменение включает жестокое разрушение традиционной жизни общности в нескольких поколениях [Dalton 1971: 98—103]. Это произошло, например, с теми африканскими социальными группами, которых наиболее жестко коснулась охота на рабов с целью их экспорта. Местные культурные модели были разрушены, люди подверглись депортации, их продавали на рынках американским плантаторам, которым не возбранялось даже убийство чернокожих. Дети этих людей уже по факту рождения не **имели** свободы, начиная свою жизнь рабами. С такой точки зрения можно рассмотреть и современные развивающиеся и трансформирующиеся общества. Рост без развития означает, что валовой национальный продукт страны увеличивается за счет расширенной продажи урожая или труда для фирм, занимающихся экспатриацией, а отнюдь не за счет структурных изменений в экономике, технологиях и культуре, необходимых для непрерывного роста дохода и интеграции во времени. Это случилось с большинством азиатских стран-колоний, где налоги взимались наличностью, и люди были принуждены перейти от нетоварного производства к необходимости реализовывать продукты своего труда за наличные. Европа и Северная Америка, наоборот, развились ввиду внутренних причин и за счет колоний. В этих странах мира социоэкономическое развитие было сбалансированным и в экономической, и в социальной сферах.

На мой взгляд, причины кризиса 1998 г. в России могут быть также объяснены в свете данного подхода. Российский рынок стал открытым тогда, когда реальная экономика Европы и США уже была развита за последние полвека, и эти страны практиковали финансовый капитализм. По рекомендации МВФ была проведена дерегуляция российской экономики и рубль превращен в полностью конвертируемую валюту, что стимулировало российскую элиту к спекуляциям на финансовых рынках и переводу своих прибылей на счета в зарубежных банках, а отнюдь не способствовало инвестициям в российскую реальную экономику. Конкурентная сила зарубежной продукции, которая теперь заполонила российский рынок, препятствовала спросу на отечественную продукцию и необходимым инвестициям в технологический прогресс, что в конечном итоге и привело к разрушению всей промышленности. Реальные доходы и уровень жизни населения сократились. Однако, с точки зрения статистики, российский валовой национальный продукт вырос за счет прибылей от спекуляций и импорта — тогда как на самом деле не происходило никакого реального экономического роста. Социоэкономическое и политическое изменение было очень медленным¹, поскольку прежняя номенклатура советской эпохи и новые финансовые магнаты контролируют и политику и экономику. Кризис явился всего лишь следствием такого развития ситуации, которое можно было предупредить более осмотрительной социоэкономической политикой — протекционизмом в отношении отечественной промышленности, ограждением ее до некоторого времени от суровых условий мирового рынка, проведением реструктуризации промышленности, чтобы она могла конкурировать с продукцией мирового рынка. Ограничение полной конвертируемости рубля могло бы оптимизировать поток зарубежных ссуд, стимулируя тем самым внутренние капиталовложения. Частичное изменение экономической политики правительством Е. М. Примакова было, возможно, уже запоздалой мерой и находилось под слишком большим влиянием национализма и антизападнических настроений, взыскующих изоляции и ностальгирующих о советской гегемонии былых дней.

2.4. МЕТАНАРРАТИВ РЫНОЧНОГО ОБЩЕСТВА

Специфический метанарратив, подчеркивающий дискуссию о рынках, тесно связан с современностью [Evers

¹ О российской трансформации см.: [Lapidus 1995; Здравомыслова 1996b]

and Gerke 1997]. По меньшей мере, с того момента, как был снят социалистический проект в качестве альтернативы современности, понятия *современные общества* и *рыночные общества* сделались синонимами. Считается, что развивающиеся и трансформирующиеся общества должны быть модернизированы, т. е. они должны дерегулировать свою экономику, прекратить государственное вмешательство в экономику и подчинить ее рыночным силам. Современность и рыночная экспансия стали символами физического и психического благосостояния (высокие показатели роста, высокий доход на душу населения, высокий уровень жизни и бесконечное насыщение желаний; хорошее образование, система социального обеспечения, удовлетворенность и счастье).

Концепция современности — европейский проект, возникший в период Просвещения и распространившийся в качестве универсальной идеи по всему миру благодаря экспансии капитализма и, в особенности, колониализма. Модернизация — это путь от традиции к современности, от досовременного общества к обществу рыночному. Данный процесс не всегда проходил беспрепятственно. Он требовал разрушения прежней социальной структуры, «расколдования» мира, секуляризации и рационализации жизни [Eisenstadt 1979]. Внутреннее напряжение подчинено современности, которая определяет соотношение между формальной и социальной рациональностью, их различные качества, то, насколько они влияют на действие и этику (Weber 1985: 45ff). Это напряжение, наряду со всем прочим, выражается в противоречивом доверии к саморегулирующимся рынкам и вере в механизмы сдерживания рынка, без которых он разрушится. Классическая экономическая наука исходила из того, что регулирование заложено в человеческой природе, — это своего рода инстинкт, устанавливающий определенные границы человеческого действия. Позднее в ключевые инструменты регулирования превратились религиозные этики в качестве внешней директивы (страх перед наказанием в потустороннем мире или в следующей жизни) и нравственность как психический механизм стыда и вины, а также определенные стандарты поведения. Секулярные законы и государственный контроль осуществляют сегодня нормативное регулирование действия в рамках общества — внутреннее напряжение рыночного общества таково, что, с одной стороны, оно приносит самостоятельные интересы в жертву рациональности, эффективности и саморегулированию, а с другой — требует создания механизмов, позволяющих поддерживать мирное сосуществование в обществе.

Это напряжение неоднократно связывали с дилеммой социальной рыночной экономики. В целом метанарратив рыночной экономики ассоциируется с наиболее эффективной институциональной структурой, обеспечивающей успех трудолюбивым, способным, отважным предпринимателям. Таких предпринимателей всегда противопоставляют неудачникам, которые по ряду причин проиграли в рыночной игре. Поскольку, согласно собственному пониманию американцев, каждая посудомойка может стать миллионершей, проигравший должен винить не обстоятельства, а себя, так как несет полную ответственность за собственную судьбу. Однако социально ориентированное рыночное общество и экономика стремятся создать социальную сеть для подобных неудачников. Когда государство призывает к солидарности и генерализованной реципрокности, это уже противоречит идеологии рыночного общества, рыночная рациональность требует от человека встать на позицию «безбилетника», т. е. жить за счет общины и общества [Di Maggio 1994].

Современные теории модернизации отказались от конвенционального, статичного рассмотрения традиции и современности. Современность не оценивается более **как** конечная стадия развития, до которой рано или поздно доходят все общества. Современность — это текущий процесс. Ее можно объяснить только через противопоставление традиции [Dumont 1986]. **Она** включает в себя специфическую, отрerefлектированную организацию прошлого в отношении будущего, которая преподается как история [Eisenstadt 1998]. В сходном плане, традиция — это не просто прошлое, а продукт осмысления модернизации. Традиция и современность связаны таким образом, что современность логически проистекает из традиции. Поэтому Хобсбаум и Рэнджер считают, что традиция была выдумана. И наконец, западные ученые поставили под сомнение универсальность современности, поскольку считают ее продуктом Запада. **Поиск** этих ученых направлен на вычленение категории современности в рамках их собственных культур.

Эта интеллектуальная конфронтация нашла свое отражение в текущих дискуссиях о культурных ценностях, о так называемом азиатском и исламском пути к современности (в русской философии также неоднократно поднимался вопрос о сходстве и фундаментальных различиях России и Западной Европы). Политики и религиозные лидеры отделяются от Запада посредством антизападных **и**, в особенности, антиамериканских идеологий и настроений. Согласно подобной риторике, западная современность индивидуалистична и поэтому деструктивна, она ведет в тупик,

симптомами чего выступают аномия (дезориентация, возрастание преступности, конфликт поколений и т. п.) и экономический кризис. От этих патологий может спасти только самобытный путь к современности, подразумевающий сохранение и укрепление незападных ценностей, считающихся ценностями высшего качества. В рамках обеих дискуссий подчеркивается необходимость отстаивать коллективизм (семья, **или** «воображаемая семья», члены которой имеют одну и ту же идентичность или культурный контекст, образуют общность), порядок и нравственность, согласие и подчинение высшей власти. Ответственность за родственников и общину ставится выше индивидуальных прав и целей!

Дискуссия об азиатских ценностях, которая широко комментировалась целым рядом ученых (см., например: [Dupont 1996]), заключается в обсуждении конфуцианства и исламских ценностей в мусульманском наследии. Так что же специфически «незападного» в предполагаемых «незападных ценностях»? Согласно Сенхаас, в них нет ничего особенного, кроме того, что утверждаемые незападные ценности тождественны европейским ценностям вчерашнего дня, которые еще до недавнего времени ассоциировались с досовременностью и традицией [Senghaas 1995]. Гораздо больше поражает тот факт, что западные ученые, в особенности консервативные ученые, рассматривавшие ранее в духе веберианской традиции эти ценности как препятствующие развитию, прославляют теперь атрибуты «азиатских ценностей», считая их компонентами постсовременного общества и возможным выходом из западного экономического кризиса. (В исламской дискуссии они называют те же самые ценности «фундаментализмом», поскольку связывают ислам с антисовременностью.) То, что азиатские политики или апологеты ислама именуют «западными ценностями», наоборот, не является традиционно западным, это, скорее, результат модернизации ~ индивидуализм, политический плюрализм, принцип большинства, политическое участие и т. п. Традиционные европейские ценности так же, как и утверждаемые незападные, были коллективистскими, но они утратили свою значимость или изменились вследствие модернизации.

¹ «Азиатские ценности» включают в себя коллективизм и интерес группы вместо индивидуальности; надежность по отношению к общине вместо индивидуальных прав и свободы; патерналистское, ориентированное на семью, соглашательское политическое действие вместо плюрализма и демократии; гармония и согласие вместо дискурса и конфронтации, конфликта и конкуренции; уважение и одобрение власти и социального порядка. Личные отношения ценятся выше, чем личные качества; этика и нравственность ставятся выше закона. Специфические ценности предпринимательской этики; прилежание, трудолюбие, бережливость, умеренность, самодисциплина, покорность, терпение (см.: [Rodan 1997]).

В теоретических описаниях незападных ценностей всегда присутствуют основные составляющие «общности», как она определялась Ф. Теннисом. Однако эти ценности неотделимы от традиции, они обретают важную символическую функцию в рамках проекта современности. Современные общества и конгломераты людей с такой идентичностью как религия, гражданство или цивилизация, конституируют «воображаемые (суррогатные. — *X. III.*) общности» [Anderson 1983]. Для **их** описания используется терминология родства, а цементирующие составляющие общества — это предполагаемые атрибуты отношений: доверие, братство или принесение себя в жертву во имя общего блага. Благодаря им достигается мирное сосуществование, обеспечивающее идентичность участвующих в совместном, самобытном проекте модернизации, и смягчается напряженность, внутренне присущая современности. Общность (или суррогат общности) располагает осмысленной, объединяющей этикой — религиозной, философской, националистической или фашистской. Ислам особенно широко использует такие символы. **Уммах**, община мусульман, рассматривается как достойная доверия *reg se*, так как ее члены разделяют одну и ту же веру и следуют исламским законам.

В дополнение к напряженности между официальными и индивидуальными интересами, современность характеризуется имманентным напряжением между трансцендентным и профанным порядками, что в ряде незападных государств нашло свое выражение в оживлении культурной традиции и отстранении от западной современности [Eisenstadt 1998; Stauth 1998]. **Все** эти страны, в которых обсуждаются и идеологизируются незападные ценности, находятся в процессе экономического, социального и политического изменения. За последние десятилетия Восточная и Юго-Восточная Азия испытала бурный экономический рост, благодаря которому улучшается жизненный уровень не только элиты, но и больших масс населения. Они конституируют нарождающийся средний класс, который выбирает демократизацию и плюрализм. В силу этого идеологизация азиатских ценностей получила правильную интерпретацию — это попытка прежней политической и экономической элиты обезопасить свою ослабевающую власть и легитимировать силу [Rodan 1997]. Религиозные лидеры мусульманских стран также стремятся удержать свою власть над обществом.

Однако, помимо чистой идеологии, поиск незападной современности есть выражение неодобрения ключевым формам современности — материализму и превосходству экономической сферы над социальной, культурной и религиозной. Выражением

этого чувства выступает отношение к религии, семье и общности как к залого социальной безопасности.

Можно ли сказать, что выражение чувства неудовлетворенности и разочарованности «западным (рыночным) обществом» присуще только тем странам, которые переживают бурный процесс изменения в направлении современных рыночных обществ? Нет, это не так. Это всегда было частью дискурса в духовной культуре Западной Европы — романтическая традиция и современный коммунитарный подход. Приверженцы коммунитарного подхода оплакивают утраченные социальные ценности и обязанности, на место которых пришли индивидуализм, эгоцентризм и социальная аномия. Они считают, что необходимо реконструировать общность внутри общества. Последователи данного подхода предпочитают такую общину, для которой характерны хорошо сбалансированные отношения между индивидуальными правами и социальными обязанностями, ибо последствия модернизации требуют согласия относительно нового — правильного — курса в будущем. Общество подразделяется на сети социальных отношений, обеспечивающих нравственность власти. Восхваляются те, кто поступает правильно, а обвиняют тех, кто наносит ущерб общинным ценностям и нормам. Государство должно вмешиваться только в том случае, если все другие дисциплинарные средства не помогают. Чем функциональнее общность, тем меньше нужен государственный контроль [Etzioni 1995].

И в незападном проекте современности, и в планах сторонников коммунитарного подхода просматривается попытка посредством укрепления социальной сферы преодолеть напряжение, внутренне присущее рыночному обществу. **Обе** эти концепции поэтому сравнимы в некотором смысле с западной постматериалистической мыслью, которая пытается выявить экономические или материальные аспекты в пределах социальных, культурных, экологических и этических границ [Beck, Giddens and Lash 1994;

Habermas 1990]. Однако используемая в этих концепциях фразеология различается. Незападный проект модернизации рассматривается как современная западная этика, в основе которой лежит религиозный и социальный фундамент, а проект коммунитарного подхода — как постсовременная, деонтологизированная этика, исходящая из принципа самоограничения ради высших целей и действия в соответствии с ними. В действительности обе дискуссии стремятся включить рынок в культуру и общество.

ГЛОССАРИЙ

Безбилетный проезд термин, введенный неоклассической экономикой для обозначения поведения индивидов, живущих за счет общины или общества. В индивидуальной перспективе такое действие целерационально, но оно противоречит групповой солидарности.

Билефельдский подход неомарксистский подход, постулирующий к нетоварному произ- одновременное сосуществование нескольких форм производства (наемного труда, труда для себя, неофициального труда и домашней работы) при одном способе производства — капиталистическом, который господствует во всем мире.

Большая традиция формальное историческое самосознание, (Рэдфилд) присущее городской культуре и противопоставляемое «малой традиции», т. е. сельскому, местному знанию-

Включенность/ термины, введенные К. Полани для описания отношения экономики к обществу в досовременных и современных обществах соответственно. В досовременных обществах вся экономическая жизнь была подчинена социальной, тогда как в современных обществах обнаруживается противоположная тенденция.

Внефермерская рабо- временная занятость фермеров в нефер-та по найму
мерском труде ради пополнения доходов, получаемых от фермерского
труда.

Возможность власть над товарами и услугами (трудом) (М- Вебер)
и обладание правами (законными правами, титулами и проч.).

Приобретение возможностей означает ожидание пользы от них в
настоящем или будущем.

Габитус (П. Бурдьё) арсенал культурной практики: способы мыслить,
воспринимать, оценивать, действовать,
разделяемые всеми членами конкретного
социального института-

Гуманитарный немонетарная форма капитала, приобре-капитал
таемая посредством образования и профессионального обучения, которая
может становиться монетарным капиталом, поскольку расширяет
возможности получения работы на рынке труда и обретения высоких
доходов.

Двойственных об- учение, согласно которому общества ко-ществ
теория (Боек) лонияльного периода включают в себя практически не
связанные друг с другом современный и традиционные секторы.

Теория двойственных обществ предшествует возникновению
концепций модернизации.

Деньги как всеобщий Деньги, выполняющие следующие **четыре**
эквивалент (или со- функции:

временные деньги) — посредствующего звена (коммерческого) обмена;
— средства платежа;
— единицы счета;
— масштаба отсроченных платежей, или
функция сохранения стоимости.

Дилемма торговцев теория, согласно которой торговец, высту-(Х.-Д.
Эверс) пающий посредником между нравственной экономикой (с
присущей ей моралью)

и рыночной экономикой (с ее экономическими законами), попадает в ситуацию дуального выбора.

Дифференциация	разделение целого на отдельные части. Социальная дифференциация — это процесс разделения труда по ролям, занятиям и профессиям-Религиозная (этническая) дифференциация — раскол общности в рамках общества на отдельные сегменты, в которых самоопределение индивидов осуществляется в соответствии с религией/этничностью.
Домохозяйство	группа людей, не обязательно родственников, живущих под одной крышей и ведущих единый бюджет.
Интеграция	совокупное соединение отдельных частей в единое целое. Поскольку процесс формирования нации — это предмет социальной и политической интеграции, данный термин обсуждается сегодня в основном применительно к этническим меньшинствам. С экономической точки зрения, интеграция имеет отношение к возрастанию экономических сфер с внутренними привилегиями , сферы эти представлены ассоциациями и организациями.
Исключение	термины , употребляемые для определе-и вторжение ния границ социальных групп.
Коммодификация	превращение в товар объекта, нравственно запрещенного к продаже. Этот термин очень часто использовался в негативном значении -- коррупция бюрократии или проституция.
Контроль	модели доминирования, гарантирующие беспрепятственный доступ или даже монополизацию ценных ресурсов, а также ограничение конкуренции.

Кредит предоставление в долг товаров и услуг, (в широком смысле) причем гарантией будущей компенсации выступает обещание либо давление социальной группы.

Куда реципрокный церемониальный обмен между различными островами Полинезии; впервые описан Б. Малиновским.

Культурный капитал все материальные, символические и инсти-(П. Бурдьё) туционализированные цели и ресурсы, используемые в качестве символов власти для установления и сохранения правящей иерархии, для легитимации форм габитуса и восприятия социального мира. Культурный капитал сокрыт в культурных благах, титулах, ментальностях и т. п. Те, кто стоят у власти, устанавливают такую форму культуры, которая позволяет им упрочить полученную позицию.

Малая традиция совокупность местного знания в рамках (Рэдфилд) крестьянских сообществ, не коррелирующего с «большой традицией», генетически обусловленной городской культурой.

Мигрирующее это, как правило, подсечно-огневой тип земледелия, при котором практикуется лишь временное использование посевных площадей. Когда плодородие почв истощается, производится расчистка новых участков, но не исключено возвращение на прежние, залежные — при восстановлении их плодородия.

Модернизации учение, исходящее из идеи универсаль-теория ного пути развития от досовременных обществ к современным индустриальным. В силу того, что индустриальные страны уже давно опередили всех на этом пути, тем странам, которые по различным причинам задержались в развитии, необходимы иностранные капиталовложения для «подъема». Теория модернизации в ши-

роком смысле включает также социальное и культурное изменение (см. также: Модернизация; Современность).

Модернизация процесс **экономического**, социального и культурного развития от **традиции** к современности и индустриальному обществу.

Накопление (1) в широком смысле: накопление капитала и средств производства; (2) в политической экономии накопление — это реинвестирование части прибыли для дальнейшего увеличения капитала. Накопление приводит к концентрации капитала-

Насыщение (рынков ситуация, при которой **не** возникает бо-или желаний) лее спроса на какой-либо конкретный товар или услугу.

Непрямой обмен обмен, при котором между партнерами устанавливаются требования и обязательства; в нем присутствует посредствующее звено обмена в качестве компенсации непосредственно в момент обмена.

Нетоварное произ- ориентация, при которой люди произво- водство/нетоварная дят для собственного потребления, а **не** для ориентация (домохо- рынка. зяйства или экономики)

Нравственная экономика, характеризующаяся замкну-экономика тыми социальными отношениями, ограничивающими экономическое действие в соответствии с нравственностью и социальным контролем, но в то же время эти отношения обеспечивают социальную безопасность в рамках общины. Этот термин был введен **Дж. Скоттом** применительно к экономике досовременных деревенских поселений во Вьетнаме- Сегодня этот термин может быть использован применительно к определенным сферам экономики, в которых экономическое дей-

ствие включено в социальную жизнь и ограничено нравственностью.

Нуклеарная семья состоит из мужа, жены и детей, типичная форма семьи в современных обществах.

Обмен (М. Вебер) компромисс интересов двух сторон, в результате которого права на товары или другие преимущества переходят от одной стороны к другой (см. также: Прямой обмен; Непрямой обмен).

Обряды перехода способы, посредством которых люди указывают на изменение социального статуса, либо на прохождение календарного цикла, либо на переход из одного мира в другой.

Общественные блага принадлежат **природе** (вода, **воздух**) либо (товары) становятся **общественным** товаром в силу **политической** воли.

Общества с **иррига-** общества с деспотическим, централизован-
системой **ным** управлением и большим бюрокра-(Виттфогель)
тическим аппаратом, который создает и
контролирует **экстенсивные**, искусственные
системы, орошение.

Официальный и не- в официальный сектор **экономики** входят
официальный секто- облагаемые налогом **наемный** труд и юри-ры
экономики дически **зарегистрированный** частный бизнес.
Неофициальный сектор составляет **вся** та деятельность, которая не
зарегистрирована и скрывается от налогообложения. Неофициальный
сектор иногда обозначался как теневая **экономика** (Западная Европа)
или вторая экономика (трансформирующиеся общества).

Пакгауз место складирования транзитных)рузов в
терминологическом смысле -- пункт торговли,
куда съезжались различные купцы и торговцы
ради осуществления сделок об

мена. В каждом из таких пунктов профильным **был только** один конкретный вид торговых сделок. Типичные пакгаузы — гавани или пограничные перевалочные пункты.

Патрилинейные общества, в которых право наследования общества переходит от отца к сыну, отсчет родства также идет **по** мужской линии.

Такая социальная организация очень часто связана с определенными правами и обязанностями обоих полов.

Патрон—клиент от- двусторонние, симметричные личные отношения (П. Э. Вольф) ношения эксплуатации, которые подчинены определенным нормам. Хотя патроны и эксплуатируют безземельных крестьян, но поддерживают их в случае нужды. Поскольку патрон всегда рантье (не работает) , он зависит от благосостояния крестьянина, заинтересован в регулярном получении выплат.

Первичное докапиталистическое возникновение ка-накопление питала и появление свободной, продаваемой рабочей силы, которая выступает необходимым условием последующего классового антагонизма при капитализме. Согласно Марксу, первичное накопление — это отстранение прямых производителей от собственности на средства производства.

Перераспределение движение прибыли в направлении политического центра или **от** него. Каждая политическая система присваивает доходы от **обмена** для обеспечения общественных благ, **трансфертных** платежей и безопасности. М. Салинс соотносил перераспределение с генерализованной реципрокностью.

Поддерживающее **развитие**, которое гарантирует неисчерпаемость экологических и сырьевых ресурсов будущих поколений.

Полезность	в экономике содержание этого понятия предполагает уровень насыщения желаний индивида, достигаемый через потребление или обладание товаром. Полезность может быть установлена в соответствии с субъективной потребительной стоимостью товара в определенном месте в определенное время.
Полигиния	форма многоженства, при которой мужчина может иметь несколько жен одновременно.
Потlach	слово из языка северных индейцев, употребляемое для обозначения церемониальных праздников, центральный элемент которых составляет акт дарения имущества или даже его уничтожения с целью продемонстрировать статус (см- также: Показное потребление). Ритуал потlacha впервые описан Боасом, а его научная реконструкция осуществлена Моссом. Потребление — в узком смысле означает использование производства, факторов и средств производства в целях жизнеобеспечения — удовлетворения потребностей. С экономической точки зрения потребление включает и желания и потребности. Антропологи расширяют это определение и включают в него символическое потребление, потребление определенных товаров и услуг в целях поддержания престижа.
Показное потребление (Т. Веблен)	публичная демонстрация обладания товарами и использования услуг в качестве маркеров статуса.
Потребительная стоимость	стоимость товара, предмета потребления или услуги в зависимости от того, насколько они пригодны для достижения определенных целей или в качестве средств (т. е. для удовлетворения желаний или

сокращения физического труда), причем потребительные стоимости не зависят от рыночных.

Потребности потребности, или «**базовые** потребности», и желания включают в себя **необходимый** минимум еды и питья, кров, одежду, секс, отдых и т. д. Удовлетворение этих потребностей обеспечивает выживание человека; желания — **это** продукт культуры, т. е. результат сравнения себя с другими (сравнительная оценка собственного имущества и статуса по отношению к другому человеку).

Примитивные и кре- примитивные общества, как правило, оп-стьянские общества ределяются как общества, не располагающие рыночными институтами; в крестьянских обществах институты рынка имеются, но они периферийны и не определяют образа жизни.

Производство соединение факторов и средств производства в целях увеличения продукции (садоводство, земледелие), предназначенной для потребления, либо в целях сокращения затрат на производство, либо для переработки одного продукта в другой.

Протестантской этики предположение, согласно которому спе-гипотеза (М- Вебер) цифическая религиозная этика пуритан (аскетический образ жизни членов протестантских сект, убежденных, что успешная экономическая деятельность и крайняя бережливость являются формой служения Богу) породила дух современного капитализма. Такого рода этика не обнаруживается в иных, кроме протестантизма» религиях и характерна для периода Реформации — ребиблизации западного христианства.

Прямой обмен обмен, при **котором** товары, услуги **или** (или бартер) права переходят **от одной** стороны к дру-

гой сразу, никаких требований и обязательств не возникает; в таком обмене отсутствует посредствующее звено.

Расходы на соверше- дополнительные не-прямые расходы, не-ние сделки обходимые для заключения сделки. **Они** возникают в силу того, что партнеры по обмену не располагают **всей** полнотой знания рыночной ситуации, состояния и надежности друг друга и проч. Расходы на совершение сделки включают следующие компоненты: расходы на получение информации; расходы на заключение договора; расходы на контроль; расходы на адаптацию к изменяющимся обстоятельствам.

Расширенное пер- накопление капитала, которое сегодня име-вичное накопление ет место между капиталистическими и не-(Билефельдский капиталистическими формами произвол-подход к нетоварно- ства (труд для себя и. в особенности, дому производству) машинная работа).

Расширенная семья большая семья, состоящая из нескольких поколений нуклеарных семей, живущих совместно, т. е. единой домашней группой. Социальная антропология различает несколько подвидов расширенной семьи в зависимости от того, кто живет совместно.

Резервный фонд коллективный фонд, создаваемый на случай нужды, индивидуальных экстренных ситуаций или для коммунального инвестирования. Такие фонды функционируют в качестве механизмов страхования. Они основаны на принципе генерализо-ванной реципрокности.

Реципрокность, движение предмета обмена между корре-реципрок лятивными точками симметричных группировок. М. Салинс различает сбалансированный реципрок (где баланс достигается по прошествии времени), позитив-

ный/негативный реципрок в иерархических отношениях, при котором одна из сторон получает больше, чем другая, и специфическую форму генерализованно-го реципрока, подразумевающую компенсацию одностороннего движения не-специфицированными требованиями, которые выдвигаются в будущем при определенных ситуациях.

Рыночные общества общества, в которых ориентация людей и их поведение направлено в сторону рыночных механизмов: предложение—спрос-цена.

Рыночная стоимость стоимость товара, предмета потребления или услуги, определяемая спросом и предложением; выражается в цене.

Сбережение **временный отказ** от потребления; то, что удалось **сэкономить**, накапливается. **Сбережение может быть** как коллективной стратегией, **так и индивидуальной.**

Символический теоретический подход, основанный на убеж-интеракционизм дении в «естественном» возникновении (Дж. Г. Мид) личности и разума в рамках социального порядка. Личность, согласно этому подходу, возникает вследствие социального процесса, т. е. человеческий индивид, исходно представляющий собой лишь организм, наделенный потенцией мышления, приходит к самосознанию. Это самосознание есть результат взаимодействия с окружением, включая коммуникации с другими и реакцию на них, а также самоконтроль. Язык выступает механизмом, благодаря которому происходит развитие, разум — социальный продукт, инструмент анализа и разрешения проблем.

Современности/ концепция, возникшая первоначально в постсовременности качестве европейского проекта в эпоху концепция Возрождения и распространившаяся за-

тем по всему миру как универсальная **идея** благодаря экспансии капитализма и, в особенности, колониализма. Она подразумевает разрушение прежней социальной структуры, «расколдование» мира ~ секуляризацию и рационализацию мира. Поначалу современность трактовалась как состояние, которого достигли многие западные страны в ходе индустриализации. Сегодня она рассматривается **как** теку-щий сейчас процесс. Некоторые ученые полагают, что западные общества уже достигли состояния постсовременности, при котором значительно сократилась вера в неограниченный экономический рост и беспредельное накопление денег.

Социальный капитал состоит из нескольких элементов, принад-(Дж. Колеман) лежащих социальной структуре и социальному действию внутри нее; он включен определенным образом в социальные отношения.

Способ обмена дифференцированный доступ к средствам производства и обмену и контроль над ними. Вариации в системах стратификации связаны с типами неравного обмена между производителями и теми, кто ничего не производит, — торговцами, купцами и банкирами. Концепция «способа обмена» возникла в рамках неомарксистской интерпретации введенного Марксом понятия «способ производства».

Способы включают производительные силы (инстру-производства менты, техники, материалы и объекты производственного процесса, а также отношение человек—природа) и производственные отношения (отношения собственности и распределения). Способы производства характеризуют последовательность социального развития.

Средства технические средства, начиная от примитивных производствивных техник (палка-копалка, мотыга)

или натуральных удобрений, и вплоть до до современных техник и технологий, включая химические удобрения.

Субстантивизм критика неоклассической экономики К. По-лани и другими **учеными**. Субстантивизм ставит своей целью изучение отношения индивида к природе и другим индивидам.

Сферы обмена в досовременных обществах различные экономические сферы, в которых осуществлялся обмен предметами потребления, женщинами, церемониальными товарами. Обмен между **этими** сферами практически не осуществлялся. Каждая из сфер располагала своим собственным по-средующим звеном обмена — деньгами специального назначения.

Товарные деньги единичный товар, который может использоваться в качестве обычного товара, но, в отличие от других товаров, он выступает также и как символ и знак ведения счета и исчисления. При различных типах обмена (сферах обмена) имели хождение различные товарные деньги.

Товары индивиду- те, что продаются на рынке. Цена на эти ального потребления **товары устанавливается в соответствии с (или** предметы по- рыночным спросом и предложением, требления, услуги)

Торговля повторяющаяся последовательность обмена товарами или услугами.

Торговые община торговцев, которая религиозно меньшинства или **этнически** отличается от **основной массы населения**. Торговым меньшинствам присуща высокая **степень** солидарности. В прошлом **они** часто подвергались преследованиям.

Факторы такие природные ресурсы, как земля, во-производства да, минералы, растительность, животные и рабочая сила.

Физический — любая материальная (естественная или капитал монетарная) и нематериальная собственность, которая прямо или косвенно используется в целях получения прибыли.

Французская дискус- неомарксистская теория, согласно кото- сия о способах про- рой в **экономике** ряда развивающихся изводства стран существуют одновременно докапиталистический способ производства и капиталистический.

Функционализм — историческая школа британской социальной антропологии. Основной предмет исследований — каким образом соотнесены конкретные институты и системы верований с другими институтами и как эта взаимосвязь влияет на социокультур-ную систему в целом и на отдельные ее части. Теоретизирование базируется на материале полевых исследований. Методология данной школы была разработана Б. Малиновским.

Цена невесты (или символически **значимое** «богатство», мани- **богатство** невесты) — фестирующее **имущественное** достоинство невесты; **элементом** свадебного ритуала выступает перенос **этого** «богатства» из дома **жениха в дом невесты** — в качестве компенсации за **нее**.

Церемониальный обмен, основная цель которого заключа-обмен ется в установлении и поддержании отношений между социальными группами.

Экзогамия — правило заключения брака, согласно которому невесту следует выбирать за пределами своей родственной группы.

Экономическая дисциплина, занимающаяся рассмотре-антропология нием отношения экономического действия к социальным институтам и системе ценностей,

Экономическое — направлено на получение субъективно оце-действие ниваемой полезности. Рациональное эконо-ическое действие означает прежде всего

осмысление соотношения средств и целей либо средств, целей и ценностей (Ве-бер различал целерациональное и ценностно-рациональное действия).

Эндогамия правило заключения брака, согласно которому невесту следует выбирать в своей родственной **или** социальной группе.

Литература на английском, немецком и французском языках

- AG Bielefelder Entwicklungssoziologen 1979: AG Bielefelder Entwicklungssoziologen (eds): Subsistenzproduktion und Akkumulation. Bielefelder Studien zur Entwicklungssoziologie. Band 5. Saarbrücken, 1979.
- Albertini 1970: *Albertini, R.* (ed.). *Moderne Kolonialgeschichte*. Köln, Berlin, 1970.
- Amponsem 1994: *Amponsem, G.* 'Infonnal' Cross-National Trade in Ghana. Working Paper. No. 212. Sociology of Development Research Centre. University of Bielefeld, 1994.
- Anderson 1983: **Anderson, B.** *Imagined Communities. Reflections on the Origin and Spread of Nationalism*. London, 1983.
- Banton 1966; *Banton, M.* (ed.). *The Social Anthropology of Complex Societies*. London, 1966.
- Bar-field 1997: *Barfield, T.* (ed.). **The Dictionary of Anthropology. Oxford, 1997.**
- Beck, Giddens and Lash 1994: *Beck, U., A. Giddens and S. Lash.* *Reflexive Modernisation — Politics, Tradition and Aesthetic in the Modern Social Order*. Cambridge, 1994.
- Bennholt-Thomsen 1980: *Bennholt-Thomsen, V.* Subsistenzproduktion und erweiterte Reproduktion. Gesellschaft. No 14. Suhrkamp.
- Berger and Luckmann 1988: *Berger, P. L. and T. Luckmann.* *The Social Construction of Reality: A Treatise in the Sociology of Knowledge*. New York, 1988.

- Bemer and Korff 1994: *Bemer, E. and R. Korff*. Globalization and Local Resistance: The Creation of Localities in Manila and Bangkok. *International Journal of Urban and Regional Research* 19, 2. 1994.
- Bloch 1989: *Block, M.* The Symbolism of Money in Imerina // Parry, J. and M. Bloch. *Money and the Morality of Exchange*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.
- Boeke 1980: *Boefce, J. H.* Dualism in Colonial Societies (repr. from *Indonesian Economics*) // H.-D. Evers (ed). *Sociology of Southeast Asia*. Kuala Lumpur: Oxford, 1980.
- Bollig and Casimir 1993: *Bollig, M. und M. J. Casimir*. *Pastorale No-maden* // Schweizer, T., M. Schweizer und W. Ko-kot (Hg.). *Handbuch der Ethnologie*. Berlin, 1993.
- Bonacich 1973: *Bonacich, E.* A Theory of Middlemen Minorities. *American Social Review*. 38. 1973-
- Boronoev and Smimov 1995: *Boronoev, A. O. and P. I. Smirnov*. *Dorfgemeinschaft und Volkscharakter* // R. P. Schpakova (Hg.). *St. Petersburg Beiträge zur Soziologie*. Hamburg, 1995.
- Bouman 1994: *Bouman, F. J. A.* ROSCA and ASCRA: Beyond the Financial Landscape // Bouman, F. J. and O. Hospes (eds.). *Financial Landscapes Reconstructed*. Boulder, 1994.
- Bourdieu 1979: *Bourdieu, P.* Entwurf einer Theorie der Praxis auf der ethnologischen Grundlage der kalgyischen Gesellschaft. Frankfurt/Main, 1979.
- Braudel 1982: *Braudel, F.* *Civilization and Capitalism, 15th—18th Century*. Vol. **II**; *The Wheel of Commerce*. New York, 1982.
- Buchholt 1992: *Buchholt, H.* Der niemals endende Konflikt? Hundlermmorit3ten r Sildostasien. *Sociologus* 42. 2. 1992.
- Chayanov 1966: *Chayanov, A. V.* *The Theory of Peasant Economy* (orig. 1922). Homewood. 111. 1966.
- Chaudhuri 1990: *Chaudhuri, K. J.* *Asia Before Europe. Economy and Civilisation of the Indian Ocean from the Rise of Islam to 1750*. Cambridge, 1990.
- Cohen 1971: *Cohen, A.* Cultural Strategies in the Organisation of Trading Diasporas // C. Meillassoux (ed). *The Development of Indigenous Trade and Markets in W.-Af.* Bungay. Suffolk, 1971.

- Coleman 1987: *Coleman, J.* Norms as Social **Capital** // Radnitzky, G. and P. Bernholz (eds.). *Economic Imperialism — The Economic Method Applied Outside the Field of Economics*. New York, 1987.
- Dalla Costa 1973: *Dalla Costa, M.* Die Frauen und der Umsturz der Gesellschaft // *Dies* / S. James. *Die Macht der Frauen und der Umsturz der Gesellschaft*. Berlin, 1973.
- Dalton** 1964: *Dalton, G.* The Development of Subsistence and Peasant Economies in Africa. *International Social Science Journal*. 16. 1964.
- Dalton** 1965: *Dalton, G.* Primitive **Money**. *American Anthropologist*. 67. 1965.
- Dalton 1967: *Dalton, G.* (ed.). *Tribal and Peasant Economies*. Austin, London, 1967.
- Dalton 1971: *Dalton, G.* *Economic Anthropology and Development*. New York, London, 1971.
- Dalton and Bohanan 1964: *Dalton., G. and P. Bohanan* (eds.). *Markets in Africa*. Evanston, 1964.
- Darling 1977: *Darling, M. L.* **The Punjab Peasant in Prosperity and Debt** (repr.). New Delhi, 1977.
- Dewey** 1964: *Dewy, A.* **Capital, Credit and Savings in Javaense Marketing**// Firth, R. and B. S. Yamey (eds.). **Capital, Savings and Credit in Peasant Societies**. London: **Alien and Unwyn, 1964.**
- Dhanagare 1991: *Dhanagare, D. N.* *Peasant Movements in India, 1920—1950*. New Delhi. 1991.
- Di Maggio** 1994: *Di Maggio, P.* Culture and Economy// N. Smelser / R. Swedberg. *Handbook of Economic Sociology*. Princeton, 1994.
- Diegraf 1996: *Diegraf, B.* *Geschlecht und Mikropolitik. Das Bei-spiel betrieblicher Gleichstellung*. Opiaden, 1996.
- Diezinger 1994: *Die-linger, A.* u. a. (Hg.). *Erfahrung mit Methode*. Forum Frauenforschung. B.d. 8. Freiburg, 1994.
- Douglas and Isherwood 1996: *Douglas, M. and B. fsherwood.* *The World of Goods: Towards an Anthropology of Consumption* (orig. 1979). **London, 1996.**
- Duerr 1978: *Duerr, H.-P.* *Traumzeit. Ober die Grenze zwischen Wildms and Zivilisation*. Frankfurt/M., 1978.
- Dumont 1986: *Lumont, L.* On Values, Modern and Non-Modem /' L Dumont (ed.). *Essays on Individualism. Modern Ideology in Anthropological Perspective*. Chicago; London: University of Chicago **Press, 1986.**

- Dupont 1996: *Dupont, A. Is there any Asian Way? Survival*. 38. 2. 1996.
- Einzig 1966: *Einvg. Primitive Money*, 2nd enlarged ed. Oxford; Braunschweig, 1966.
- Ederer 1964: *Ederer, R. J. The Evolution of Money*. New Jersey, 1964.
- Eisenstadt 1979: *Eisenstadt, S. N. Tradition, Wandel und Moderni-tut*. Frankfurt/Main, 1979.
- Eisenstadt 1998: *Eisenstadt, S. N. Die Antinomien der Moderne*. Frankurt/M-, 1998.
- Elias 1981: *Ellas, N. Ober den ProzeB der Zivilisation. Bd. 1*. Frankfurt/Main, 1981.
- Elias 1988: *Elias, N. Ober den Prozeß der Zivilisation- Bd. 2 (13. Aufl.)*. Frankfurt/M., 1988.
- Elwert, Evers, Wilkens 1983: *Elwert, G., Evers, H.-D. und Wilkens W. Die Suche nach Sicherheit: kombinierte Produk-tionsformen im sogenannten informen Sektor // Zeitschrift für Soziologie*. 1983. 12, 4.
- Evans-Pritchard 1940: *Evans-Pritchard, E. E. The Nuer*. Oxford, 1940.
- Evans-Pritchard 1951: *Evans-Pritchard, E. E. Kinship and Marriage among the Nuer*. Oxford, 1951.
- Evans-Pritchard 1956: *Evans-Pritchard, E. E. Nuer Religion*. Oxford, 1956.
- Evers 1987a: *Evers, H.-D. Schattenwirtschaft, Subsistenzproduk-tion und informeller Sektor. Soziologie wirtschaft-lichen Handelns. ICZfS, Sonderheft*, 1987.
- Evers 1987b: *Evers, H.-D. Subsistenzproduktion, Markt und Staat, der sogenannte Bielefelder Verflechtungsan-satz. Geographische Rundschau*. 3. 1987.
- Evers 1994: *Evers, H.-D. The Traders' Dilemma: A Theory of the Social Transformation of Markets and Society // Evers, H.-D. and H. Schrader (eds.). The Moral Economy of Trade*. London, 1994.
- Evers, Pavadarayan and Schrader 1994: *Evers, H.-D., J. Pavadarayan and H. Schrader. The Chettiar Moneylenders in Singapore // Evers, H.-D. and H. Schrader (eds.). The Moral Economy of Trade. Ethnicity and Developing Markets*. London, 1994.
- Evers and Schrader 1994: *Evers, H.-D. and H. Schrader (eds.). The Moral Economy of Trade. Ethnicity and Developing Markets*. London, 1994.

- Evers and Gerke 1997: *Evers, H.-D. and S. Gerke*. Global Market Cultures **and** the Construction of Modernity **in** Southeast Asia. Thesis **Eleven**. 50. 1997.
- Etzioni 1995: *Etzioni, A.* **Die** Entdeckung des Gemeinwesens (engl. Original: The Spirit of Community; 1993) Stuttgart. 1995.
- Firth 1964: *Firth, R.* Capital, Savings and Credit in Peasant Societies // Firth, R. and B. S. Yamey (eds). Capital, Savings and Credit **in** Peasant Societies. London, 1964.
- Frank and Gills 1993: *Frank, A. G. and B. K. Gills* (eds.). The World System — Five Hundred or Five Thousand? London, 1993.
- Forer-Haimendorf 1975: *Purer-Haimendorf, C.v.* Himalayan Traders. London, 1975.
- Geertz** 1983: *Geertz, C.* Dichte Beschreibung. Beitrage zum Ver-stehen kultureller Systeme. Frankfurt/M., 1983.
- Gerloff 1952: *Gerloff, K.* Geld und Gesellschaft: Versuch einer gesellschaftlichen Theorie des Geldes. Frankfurt/M, 1952.
- Gregory 1997: *Gregory, C. A.* Exchange and Reciprocity // T. In-gold (ed.). Companion Encyclopaedia of Anthropology (3rd edition). London, 1997.
- Grierson 1978: *Grierson, P.* **The** Origins of Money. Research in Economic Anthropology- 1. 1978.
- Habermas 1990: *Habermas, J.* Modernity versus Postmodernity// Alexander, J. C. and S. Seidmann (eds.). Culture and Society. Contemporary Debates. Cambridge, 1990.
- Heinemann 1987: *Heinemann, K.* Soziologie des Geldes// K. Heine-mann (ed.). Soziologie des wirtschaftlichen Handelns. Sonderband. ЮЯner Zeitschrift flr Soziologie und Sozialpsychologie. 28. 1987.
- Hobsbawm and Ranger 1983: *Hobsbawm, E. J. and T. Ranger* (eds.). The Invention of Tradition. Cambridge, 1983.
- Holtz** 1984: *Hoitt, J.* Kritik **der** Geldentstehungstheorien. **Main-zer** Ethnologische Arbeiten. **Bd.** 5. Berlin, 1984.
- Ingold 1986: *Ingold, T.* The Appropriation of Nature. **Essays** on Human Ecology and **Social** Relations. Manchester, 1986.
- Ingold 1994: *Ingold, T.* Companion Encyclopaedia of Anthropology. Humanity, Culture and Social Life. London, 1994.

- JeUinek 1975: *JeUinek, L. The Life of a Jakarta Street Trader* Melbourne: Monash University. Centre of SEA Studies. 1975. Working paper No. 9
- JeUinek 1977: *JeWnek, L. The Life of a Jakarta Street Trader, Two Years Later.* Melbourne: **Monash** University, Centre of SEA Studies, 1977. Working Paper No. 13.
- Jensen 1992: *Jensen, J. Winschaftsanthropologie // H. Fischer* (ed.). *Ethnologic. Einmhrung und Überblick.* Berlin, 1992.
- Kemp 1988: *Kemp, J. Seductive Mirage: The Search for the Village Community in Southeast Asia.* Comparative Asian Studies. 3. Dordrecht, 1988.
- Kittler 1980: *Kittler, W. Hausarbeit. Zur Geschichte einer Natur-ressource.* MUnchen, 1980.
- Knapp 1921: *Knapp, G. F. Staatliche Theorie des Geldes. 3. Auf-lage.* Berlin und **Leipzig**. 1921.
- Kohler and Seitz 1993: *Kohler, U. und s. Seit^ Agrargesellschaften// Schweizer, T., m. Schweizer und W. Kokot (Hg.). Handbuchder Ethnologic. Berlin, 1993.*
- Kroeber 1923: *Kroeber, A. L. Anthropology: Race. Language, Culture, Psychology, Pre-History.* New York, 1923.
- Lapidus 1995: *Lapidus, G. W. (ed.). The New Russia. Troubled Transformation.* Boulder, Col., 1995.
- Laum 1924: *Laum, B. Heiliges Geld. Eine historische Untersuchung Über den sakralen Ursprung des Geldes.* Tübingen, 1924.
- Le Goff 1980: *Le Goff, J. Time, Work and Culture in the Middle Ages.* Chicago, 1980.
- Le Goff 1989: *Le Goff, J. Kaufleute und Bankiers im Mittelalter.* Frankfurt/M., 1989
- Levi-Strauss 1949: *Levi-Strauss, C. The Elementary Structures of Kinship.* London: Eyre and Spottiswoode 1949. Levi-Strauss 1952: *Levi-Strauss, C. Race et historic. P., 1952.* Levi-Strauss 1963: *Levi-Strauss, c. Structural Anthropology.* New York,
- Levi-Strauss 1969: *Levi-Strauss, C. The Elementary Structures of Kinship. 2nd ed.* London, 1969. Lorber and Farell 1991: *Lorber, J. and A. Fare/I (eds-)- The Social Construction of Gender.* London and New Delhi, 1991.

- Luhmann 1973: *Luhmann, N.* Vertrauen: Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität. Stuttgart, 1973.
- Luhmann 1988: *Luhmann, N.* Familiarity, Confidence, Trust; Problems and Alternatives // D. Gambetta (ed.). Trust — Making and Breaking Cooperative Relations. Oxford, 1988.
- Malinowski 1926: *Malinowski, B.* Crime and Custom in a Savage Society. New York, 1926.
- Malinowski 1935: *Malinowski, B.* Coral Gardens and their Magic. New York, 1935.
- Malinowski 1964: *Malinowski, B.* Argonauts of the Western Pacific. London, 1964.
- Manzardo 1977: *Manzardo, E.* Factors of the Potential Regeneration of Thak Khola. Colloques Internationaux du CNRS // Himalaya. 1977. No. 268.
- Manzardo 1982: *Manzardo, E.* Impression Management and Economic Growth: The Case of the Thakali of Daulag-hiri Zone // Kailash. 1982. 9. 1: 45-60.
- Marx 1970: *Marx, K.* Capital, New York, 1970.
- Mauss 1925: *Mauss, M.* The Gift. Forms and Functions of Exchange in Archaic Societies. Glencoe- 1925.
- Mauss 1990: *Mauss, M.* Die Gabe. Form und Funktion des Austauschs archaischer Gesellschaften. Frankfurt/M., 1990.
- Mead 1934: *Mead, G. H.* Mind, Self and Society: From a Standpoint of a Social Behaviourist. Chicago, 1934.
- Mead** 1935: *Mead, M.* Sex and Temperament in Three Primitive Societies. London, 1935.
- Meillassoux 1971: *Meillassoux, C.* (ed.). The Development of Indigenous Trade and Markets in West-Africa. London, 1971.
- Meillassoux 1983: *Meillassoux, C.* Die wilden Früchte der Frau. Frankfurt/M., 1983.
- Melitz 1974: *Melitz, J.* Primitive and Modern Money (Reading). Massachusetts, 1974.
- Menger 1968: *Menger, K.* Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. I. Aufl. Tübingen, 1968.
- Mitchell 1969: *Mitchell, J. C.* (ed.). Social Networks in Urban Settings. Manchester: Manchester UP, 1969.
- Mies 1994: *Mies, M.* Frauenbewegung und 15 Jahre 'Methodische Postulate zur Frauenforschung' // A. Diezin-

- ger u. a. (**Hg.**). Erfahrung mit Methode. Forum Frauenforschung. **Bd. 8.** 1994.
- Moore 1994: *Moore, H. L.* Understanding Sex and Gender// Ingold (ed.). Companion Encyclopaedia of Anthropology. London, 1994.
- Muller 1993: *Mutter, U.* Sexualität, Organisation und Kontrolle // B. Aulenbacher und Monika Goldmann (Hg.). Transfomationen im Geschlechterverhultnis. Frankfurt und New York, 1993.
- Murdock 1949: *Murdoch, G. P.* Social Structure. New York, 1949.
- Ortner 1984: *Ortner, S.* Theory in Anthropology since the Sixties. Comparative Studies in Society and History. 26. 1. 1984.
- Polanyi et al. 1957; *Polanyi, K., C. M. Arensberg, H. W. Pearson.* The Place of Economies in Society// Polanyi, K., C. M- Arensberg and **H. W. Pearson** (eds). Trade and Markets in Early Empires. New York, 1957.
- Polanyi 1978: *Polanyi, K.* The Great Transformation (German Edition). Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1978.
- Popkin 1979: *Pop/cm, S.* The Rational Peasant. Berkeley; Los Angeles; London: University of California **Press**, 1979.
- Psota 1996: *Psota, T.* Waldgeister und Reisseelen. Die Revitali-sierung von Ritualen zur Erhaltung der komplem-entaren Produktion in SCidwest Sumatra. Berner Sumatra Forschungen. Berlin: Reimer, 1996.
- Radaev 1994: *Radaev, V.* Ethnic Entrepreneur-ship // Problems of Economic Transition (Aug. 1994).
- Radcliffe-Brown 1922: *Radcliffe- Brow, A. E.* The Andaman Islanders: A Study in Social Anthropology. Casmbridge, 1922.
- Rao 1993: *Rao, A.* Zur Problematik der Wildbeuterkatego-rie // Schweizer, T., M. Schweizer und W. Kokot (Hg.). Handbuch der Ethnologic. Berlin, 1993.
- Redfield 1956: *Redfield, R.* Peasant Society and Culture: An Anthro-pological Approach to Civilisation. Chicago, 1956.
- Rey 1971: **Rey, P. P.** Colonialisme, **neo** colonialisme **et** transition au capitalisme. Paris, 1971.
- Richards 1985: *Richards, P.* Indigenous .Agricultural Revolution: Ecology and Food Production in West Africa. London; Hutchinson, 1985.
- Rodan 1997: *Rodan, G.* Civil Society and Other Political Possibilities in Southeast Asia. Journal of Contemporary Asia. Vol. 27. No. 2. 1997.

- Rodgers 1985: *Rodgers, G. Labour Markets, Labour Processes and Economic Development: Some Research Issues. Geneva, 1985.*
- Rodgers 1995: *Rodgers, G. The Framework of ILO Action Against Poverty // Rodgers, G (ed.). The Poverty Agenda and the ILO. Issues for Research and Action. Geneva: ILO, 1995.*
- Rosaldo 1974: *Rosaldo, M. Women, Culture and Society: A Theoretical Overview // Rosaldo, M. and L. Lamphere (eds.). Women, Culture and Society. Stanford, 1974.*
- Rostow 1971: *Rostow, W. W. The Stages of Economic Growth (2nd ed.). Cambridge: Cambridge University Press, 1971.*
- Sahlins 1972: *Sahlins, M. D. Stone Age Economics. Chicago, 1972.*
- Salisbury 1968: *Salisbury, R. F. Anthropology and Economics // Le Clair, E. and H. K. Schneider (eds.): Economic Anthropology. New York, 1968.*
- Salisbury 1972: *Salisbury, R. F. Trade and Market // D. L. Sills (ed.). International Encyclopaedia of the Social Sciences- Vol. 15—17. London; New York, 1972.*
- Schrader 1988: *Schrader, H. Trading Patterns in the Nepal Himalayas. Bielefeld Studies on the Sociology of Development. Vol. 39, Saarbrücken and Fort Lauderdale, 1988.*
- Schrader 1991: *Schrader, H. Rotating Savings and Credit Associations — Institutions in the «Middle Rung» of Development? Working Paper. No. 148. Sociology of Development Research Centre. University of Bielefeld, 1991.*
- Schrader 1994a: *Schrader, H. A Discussion of Trade in Social Science // Evers, H.-D. and H. Schrader (eds.). The Moral Economy of Trade. London, 1994.*
- Schrader 1994b: *Schrader, H. A Himalayan Trading Community in Southeast Asia // Evers, H.-D. and H. Schrader (eds.). The Moral Economy of Trade. London, 1994.*
- Schrader 1995: *Schrader, H. Zur Relevanz von Polanyis Konzept der Einbettung der Wirtschaft in die Gesellschaft. Bielefelder Arbeitspapier. Nr. 219. Forschungsschwerpunkt Entwicklungssoziologie: Universität Bielefeld, 1995.*

- Schrader 1996a: *Schrader, H.* From Embeddedness to Disembed-dedness: Moneylending in Rural Colonial India // Buchholt. H., E. Heidt und G. Stauth (eds.). *Moder-nisierung zwischen DifTerenzierung und Globa-lisierung.* Milnsterund Hamburg: LIT, 1996.
- Schrader 1996b: *Schrader, H.* Chettiar Finance in Colonial Asia. *Zeitschrift fur Ethnologic.* 121. 1996.
- Schrader 1997; *Schrader, H.* Changing Financial Landscapes in India and Indonesia: Sociological Aspects of Mone-tisation and Market Integration. *Monster, Hamburg and London, 1997* (also published in New York, 1997).
- Schrader 1998: *Schrader, H.* Modernisation between Economic Re-quirements and Religious Law: Islamic Banking in Malaysia. Working Paper. No. 306. *Sociology of Development Research Centre, University of Bielefeld, 1998.*
- Schurtz 1898: *Schurtz, Я.* Grundriß einer Entstehungsgeschichte des Geldes. *Beitrage zur Volks- und Volkerkunde.* Weimar, 1898.
- Schweizer 1996: *Schweiz.er, T.* Muster sozialer Ordnung. Netzwerk-analyse als Fundament der Sozialethnologie. Berlin, 1996.
- Schweppenhauser 1982; Schweppenhauser, H. G. Das kranke Geld.** Vorschläge für eine **soziale** Geldordnung von mor-gen. Frankfurt/M., **1982.**
- Scott 1976: *Scott, J. C.* The Moral Economy of the Peasant. New Haven; Conn., 1976.
- Scott 1985: *Scott, J. C.* Weapons of the Weak: Everyday Forms of Peasant Resistance. New Haven, 1985.
- Senghaas 1995: *Senghaas, D.* Über asiatische und andere Werte. *Epd-Entwicklungspolitik.* 4. 1995.
- Sethuraman 1981: *Sethuraman, S. V.* **The Urban** Informal Sector in Developing **Countries.** Geneva: **ILO,** 1981.
- Shanin 1987; *Shanin, T.* **Peasants** and Peasant Societies. Selected Readings. Oxford, 1987.
- Shanin 1990; *Shanin, T.* Defining Peasants. Essays Concerning Rural Societies, Expolary Economies, and Learning from them in the Contemporary World. Oxford, 1990.
- ShikogorofT 1935: *Shikogoroff, S. M.* Psychomental Complex of the Tungus. London, 1935.

- Simmel 1908: *Simmel, G.* Sociologische Studien. Berlin, 1908. Simmel 1978: *Simmel, G.* The Philosophy of Money. Boston, 1978. Simmel 1989: *Simmel, G.* Philosophic des Geldes (Neuaufgabe). Frankfurt/M., 1989.
- Smith 1976: *Smith, A.* An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations [repr. 1776]. (Ed. by G. Stig-ler). Chicago, 1976.
- Smith, C.A. 1976: *Smith, C. A.* Analysing Regional Social Systems // Smith, C. A. (ed.) Regional Analysis. Vol. II. London, 1976.
- Sombart 1927: *Sombart, W.* Der moderne Kapitalismus. Band 3. Milnchen; Leipzig, 1927.
- Stauth 1998: *Stauth, G.* Geschichte, Modernitat, Fundamenta-lismus: Eisenstadts zivilisationstheoretischer Ansatz zum vergleichenden Studium moderner fundamen-talistischer Bewegungen // S. N. Eisenstadt: Die Antinomien der Moderne. Frankfurt/M., 1998.
- Террай 1971: ***Terray, E.* Long-Distance Trade and the Formation of the State: The Case of the Abnon Kingdom of Gyaman // Meillassoux, C. The Development of Indigenous Trade and Markets in W.-Africa. Oxford. 1971.**
- Thumwald 1932: *Thumwald, R.* Economics in Primitive Communities. London, 1932-
- Tonnies 1959: *Tunnies, F.* Gemeinschaft und Gesellschaft// A Vier-kant (Hg.). Hanswurterbuch der Soziologie. Stutt-gard. 1959.
- United Nations 1976: United Nations, International Labour Office:
- Employment, Growth and Basic Needs — A One-World Problem,**
Tripartite World Conference on Employment, **Income** Distribution and Social
Progress. Geneva, 1976.
- Wallace 1997: *Wallace, C.* et al. Spending, Saving or Investing Social Capital: the Case of Shuttle Traders in Post-Communist Central Europe. Working Paper No. 279. Sociology of Development Research Centre, University of Bielefeld, 1997.
- Wallerstein 1979: *Wallerstein, I.* The Capitalist World-Economy. Essays. Cambridge, 1979.
- Wallerstein 1980a: *Wallerstein, I.* The Modern World System I. New York, 1980.

- Wallerstein 1980b: **Wallerstein, L The Modern World System II.** New York, 1980.
- Wallerstein 1984: *Wallerstein, I.* Household Structure and Labour-Force Formation in the Capitalist World-Economy// Smith, J. I. Wallerstein, H.-D. Evers (eds). Households and the World-Economy. Beverly Hills, 1984.
- Wallerstein 1989: *Wallerstein, I.* The Modern World System III. San Diego. 1989.
- Weber 1950: *Weber, M.* The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism. Frome and London, 1950.
- Weber 1964: *Weber, M.* The Sociology of Religion. Boston, 1964.
- Weber 1972: *Weber, M.* Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie. Bd. 2: Hinduismus und Buddhismus. Tübingen, 1972.
- Weber 1978; *Weber, Max.* Economy and Society (ed. by Roth, G. and C. Wittich). **Berkeley**, 1978.
- Weber 1985; *Weber, M.* Wirtschaft und Gesellschaft (repr.). Tübingen, 1985.
- Welter 1995: *Welter, A (Hg.) et al.* Die soziologische Konstruktion von Gesellschaft in Professionalisierungsprozessen. Frankfurt/M., 1995.
- Wertheim 1980: *Wertheim, W. F.* The Trading Minorities of Southeast Asia// Evers, H.-D. (ed). Sociology of Southeast Asia. Singapore, 1980.
- Werlhoft 1977: *Werlhoft, C.* Frauenarbeit, der blinde Fleck in der politischen Ökonomie // Beiträge zur feministischen Theorie und Praxis. Nr. 1. 1977.
- Wittfogel 1957: *Wittfogel, K.* **Oriental Despotism: A Comparative Study of Total Power.** New Haven, 1957.
- Wolf 1966: *Wolf, E. R.* Peasants. Englewood Cliffs, 1966.
- Zdravomyslova 1996a: *Zdravomyslova, E.* **The Problems of Becoming a Housewife** // Women's Voices: Work, Everyday Life and Social Skills of Russian **Women.** Dordrecht, 1996.
- Zdravomyslova 1996b: *Zdravomyslova E.* Opportunities and Framing in the Transition to Democracy: the Case of Russia// McAdam, D., J. McCarthy and M. Zald (eds.). Comparative Perspectives on Social Movements. Political Opportunities, Mobilizing Structures and Cultural Framings. Cambridge, 1996.

Литература на русском языке

- Александров В. А.* Сельская община в России (XVIII—начало XIX в.). М., 1976. *Бочаров В. В.* Власть и символ // Символы и атрибуты власти. СПб., 1996.
- Бродель Ф.* Динамика капитализма. Смоленск, 1993. *Бродель Ф.* Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV—XVIII вв. Т. 2: Игры обмена. М., 1988. *Бурдьё П.* Рынок символической продукции // Вопросы социологии. 1993. № 1—2. *Валлерстайн И.* Россия и капиталистическая мир-экономика. 1500—2010 // Свободная мысль. № 5. 1996. *Вебер М.* Протестантская этика и дух капитализма // Избранные произведения. М., 1990. *Веселое Ю. В.* Экономическая социология: История идей. СПб., 1995.
- Громыко М. М.* Сельская община в Сибири XVIII—первой половины XIX в. // Бахрушинские чтения. Новосибирск. 1973. Вып. 2.
- Данилов В. П.* Об исторических судьбах крестьянской общины в России // Ежегодник по аграрной истории. Вологда, 1976. *Зиммель Г.* Значение денежного хозяйства для индивидуальной свободы // Жизнь. № 7. 1899.
- Кауфман А. А.* Русская община. М., 1908.
- Конструирование этничности. Этнические общины Санкт-Петербурга / Под ред. В. Воронкова и И. Освальд. СПб, 1998.
- Культурная антропология / Под ред. Ю. Н. Емельянова, Н. Г. Скворцова. СПб, 1996. *Леви-Строс К.* Структурная антропология. М., 1985. *Малиновский Б.* Научная теория культуры // Вопросы философии. 1983. № 2.
- Мосс М.* Общества. Обмен. Личность. Труды по социальной антропологии. М., 1996.
- Никишенков А. А.* Из истории английской этнографии. Критика функционализма. М., 1986.

- Радаев В.* Экономическая социология: Курс лекций. М., 1997.
- Радаев В.* Этническое предпринимательство: мировой опыт и Россия // Политические исследования. 1993. № 5.
- Скворцов Н. Г.* Проблема этничности в социальной антропологии. СПб., 1996.
- Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов-М, 1993.
- Чаянов А. В.* Организация крестьянского хозяйства. М., 1922.
- Шпакова Р. П.* Макс Вебер и Вернер Зомбарт о западноевропейском капитализме // Социологические исследования. 1992. № 12.
- Шрадер Х.* Глобализация, цивилизация и мораль // Журнал социологии и социальной антропологии. 1998. Т. 1. № 2. СПб.
- Эванс-Причард Э. Э.* Нуэры. Описание способов жизнеобеспечения и политических институтов одного из ни-литских народов- М., 1985.