

*Р.И. КАПЕЛЮШНИКОВ*

### **ДЕКОНСТРУИРУЯ ПОЛАНЬИ: ЗАМЕТКИ НА ПОЛЯХ «ВЕЛИКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ»**

*Этот текст возник из импровизированного выступления на симпозиуме, посвященном 60-летию выхода в свет книги Карла Поланьи «Великая трансформация»<sup>1</sup>. Большинство представленных докладов, как и подобает на юбилее классика, были выдержаны в почтительно-восторженной тональности. Высказывалась мысль, что идеи Поланьи могли бы составить реальную альтернативу ортодоксальной экономической теории с ее «имперскими» притязаниями по отношению к смежным социальным дисциплинам. У меня же популярность этих идей среди социологов и части экономистов всегда вызывала недоумение, о чем я и попытался сказать. Готовя текст к публикации, я изменил название, добавил ссылки на источники, расширил обсуждение некоторых ключевых сюжетов, но решил сохранить исходную «неакадемичность» изложения. Чтобы не отступать слишком далеко от оригинала, перевод некоторых мест из «Великой трансформации» я привожу в скорректированном виде, не оговаривая эти случаи особо.*

«Великая трансформация» — opus magnum знаменитого австро-американского антрополога, историка и экономиста Карла Поланьи

---

**Капелюшников Ростислав Исаакович** — доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник Института мировой экономики и международных отношений РАН, заместитель директора Центра трудовых исследований Государственного университета – Высшая школа экономики. **Адрес:** 101990 Москва, ул. Мясницкая, д. 20. **Телефон:** (095) 928–24–10. **Электронная почта:** rostis@hse.ru

<sup>1</sup> Вместе с другими материалами симпозиума «60-летие “Великой трансформации” Карла Поланьи» (Высшая школа экономики, октябрь 2004 г.) исходный текст выступления под названием «Карл Поланьи и многообразии институционального мира» размещен на сайте: <http://www.ecsocman.edu.ru>

(1886–1964) — впервые увидела свет в 1944 г. [1]. Она принадлежит к жанру, получившему на Западе широкое распространение в критический период 30–40-х годов прошлого века. Лучшие умы того времени пытались понять, в чем истоки глубочайшего кризиса, поразившего западную цивилизацию, сможет ли она его преодолеть и каковы вероятные пути ее дальнейшего развития. В этом смысле книга Поланьи встраивается в один ряд с такими известными работами, как «Исследование принципов достойного общества» (1937) Уолтера Липпмана [2], «Человек и общество в век реконструкции» (1940) Карла Манхейма [3], «Революция управляющих» (1941) Джеймса Бернхейма [4], «Капитализм, социализм и демократия» (1942) Йозефа Шумпетера [5], «Дорога к рабству» (1944) Фридриха Хайека [6], «Национализм и после него» (1945) Эдварда Карра [7], «Открытое общество и его враги» (1945) Карла Поппера [8].

Своеобразие позиции К. Поланьи состояло в том, что кризис современной цивилизации он объяснял забвением тех принципов, на которых строились человеческие сообщества начиная с самых древнейших времен. Только возвращение к ним было способно, по его мнению, спасти западный мир от разрушительного действия рыночной системы и окончательного погружения в хаос. Грандиозный процесс перевода индустриальной цивилизации на новую, нерыночную, основу был назван им «Великой трансформацией». Ее первые признаки он усматривал в таких явлениях, как Новый курс Ф. Рузвельта в США, коллективизация крестьянства в СССР, победа фашизма в Германии. В свете исходных интенций Поланьи становится понятным, почему в своей книге он так часто обращается к опыту первобытных обществ и почему в ней столь значительное место занимает обсуждение данных антропологии.

Я не являюсь специалистом ни по экономической антропологии, ни по экономической истории и потому могу обсуждать лишь наиболее общие аспекты концепции Карла Поланьи. Его главным научным достижением по праву считается разработанная в «Великой трансформации» типология альтернативных систем аллокации ресурсов, которые использовались человечеством на различных этапах его истории. На мой взгляд, именно этот аспект творческого наследия Поланьи представляет наибольший интерес, и именно ему посвящены мои комментарии.

Начну с того, что построение идеально-типических схем представляется мне чрезвычайно полезной и нужной частью аналитической работы, поскольку оно обеспечивает первичное упорядочивание, начальную классификацию разрозненных феноменов социального мира. Как известно, схема Поланьи включает три с половиной, если можно так выразиться, идеальных типа — реципрокность, редистрибуцию, обмен

(рынок) и стоящую несколько особняком автаркию<sup>2</sup>. Пользуясь этим понятийным аппаратом, он рисует грандиозную панораму институциональной эволюции человечества — от самых примитивных сообществ до современной цивилизации.

Многие фундаментальные наблюдения К. Поланьи невозможно опровергнуть. Нельзя не согласиться с его выводами о том, что на протяжении большей части человеческой истории рынок был не единственной и далеко не главной аллокационной системой; что расцвет «рыночного общества» (в ведущих странах Запада) пришелся на середину XIX века; что вскоре после этого во всем мире началось обратное движение и рынок повсеместно стал подвергаться все более жесткому и всеохватывающему государственному контролю (эта тенденция существовала вплоть до последних десятилетий XX века, когда она была частично обращена вспять или, по меньшей мере, приостановлена).

Отсюда, однако, не следует, что с помощью разработанной Поланьи классификации альтернативных регулятивных принципов можно получить адекватную картину институциональной эволюции человеческого общества. Мне она представляется неполной, непоследовательной и недоопределенной. В своих комментариях я коснусь лишь некоторых, на мой взгляд, наиболее серьезных проблем, с которыми сталкивается предложенный Поланьи подход.

1. Осью — как аналитической, так и нормативной — рассуждений Поланьи можно считать дихотомию «естественного» и «искусственного». Понятно, что «естественное» — это, как правило, хорошо, а «искусственное» — это, как правило, плохо (поскольку от «неестественного» всего лишь один шаг до «противоестественного»). Казалось бы, в этом Поланьи наследует интеллектуальной традиции, восходящей к физиократам, Адаму Смиту, классическим либералам и экономистам австрийской школы, в которой «естественность» свободного рынка противопоставляется «искусственности» государственного интервенционизма. Уникальность Поланьи состоит, однако, в том, что он как бы выворачивает эту позицию наизнанку.

Обычно аргументация в пользу «естественности» рынка встречается в двух версиях. В первой, более упрощенной, утверждается, что естественно то, что укоренено в природе самого человека (это можно

<sup>2</sup> Нетрудно заметить, что при выделении автаркии Поланьи использует иные критерии, чем при выделении трех остальных систем. Спросим: как регулируются взаимодействия внутри автаркий? Ответ (в терминах Поланьи): либо реципрокностью, либо редистрибуцией, либо рынком. Можно также спросить: в соответствии с какими принципами начинают строиться отношения между отдельными автаркиями, когда они постепенно перестают ими быть? Ответ оказывается аналогичным.

считать просвещенческой, или «натуралистической», установкой). Если склонность к обмену присуща природе человека, то рынок — естественен и все ограничения, налагаемые государством на его свободное действие, должны быть сняты. На это Поланьи возражает, что подобную склонность невозможно обнаружить ни в природе человека, ни в природе человеческого общества; из анализа примитивных и традиционных обществ следует, что человек никогда не отличался склонностью к обмену, которой можно было бы приписать универсальный характер.

Вторую, более сложную версию аргумента в пользу «естественности» рынка можно назвать эволюционной. Согласно ей естественно то, что вырастает спонтанно как непреднамеренный результат взаимодействия и взаимоприспособления множества людей; искусственно то, что конструируется сначала в виде определенного плана в голове отдельного человека, а потом навязывается силой всем остальным. (Наиболее подробно этот подход развивается в работах экономистов австрийской школы.) На это Поланьи возражает, что как раз всевозможные ограничения, нормы, запреты, регуляции, табу рождаются в процессе спонтанного взаимодействия людей, тогда как система саморегулирующихся рынков была навязана обществу сверху силой государства (которое руководствовалось утопическими идеалами классического либерализма). По Поланьи, история человечества свидетельствует, что подобная система нигде и никогда не выросла и не могла вырасти спонтанно. В этом смысле у него есть одно совершенно поразительное место, где он по существу утверждает, что *рынок — это такой же артефакт, как любая машина*<sup>3</sup>. (Интересно, сколько современных исследователей были бы готовы подписаться под столь сильным заявлением?)

Если вообразить диалог между Смитом и Поланьи, то он мог бы выглядеть так:

*Смит.* Вот — простая и незамысловатая система естественной свободы!

*Поланьи.* Трудно себе представить что-либо более противоестественное, чем ваша система так называемой «естественной» свободы!

2. Не приходится удивляться, что отправным пунктом «Великой трансформации» оказывается развернутая критика представлений

<sup>3</sup> «...The gearing of markets into a self-regulating system of tremendous power was not the result of any inherent tendency of markets towards excrescence, but rather the effect of highly artificial stimulants administered to the body social in order to meet a situation which was created by the no less artificial phenomenon of the machine» [9, с. 70]. Машинообразность присутствует также в ключевой метафоре, используемой Поланьи для характеристики рыночной системы, — «сатанинская мельница».

Смита о том, что человеку присуща естественная склонность к обмену, бартеру, торгу (которую Поланьи отождествляет со стремлением к извлечению выгоды). Эта критическая атака занимает в аргументации Поланьи исключительно важное место и ведется с большим напором.

По его мнению, смитовская идея — это не просто заблуждение, но опасное заблуждение. Она не только сделала экономистов слепыми по отношению к фундаментальным и важным формам организации экономической жизни, доминировавшим на протяжении большей части человеческой истории, и заставила их сосредоточить внимание на феномене саморегулирующегося рынка. Хуже того: она послужила оправданием и обоснованием утопической системы *laissez-faire*, которая и смогла-то просуществовать в чистом виде от силы полвека. По Поланьи, склонность к обмену не коренится ни в природе человека, ни в природе человеческого общества, а была насильственно навязана им извне в результате случайного стечения обстоятельств.

И здесь в его рассуждениях обнаруживается забавное противоречие. С одной стороны, он настаивает, что смитовская склонность к обмену не присуща природе человека. С другой — посвящает десятки страниц детальному описанию многочисленных запретов, предписаний, рестрикций, санкций, ограничений, связанных с обменом, которые на протяжении человеческой истории существовали в обществах самого разного типа — как ранних, так и современных. Возникает вопрос: это какой же силы и степени универсальности должна быть страсть, чтобы для ее сдерживания и подавления нужно было веками использовать столь мощную и разветвленную институциональную машинерию!

На мой взгляд, это противоречие является для Поланьи фатальным. Стоящая перед ним дилемма такова: либо согласиться, что «склонность», для борьбы с которой приходится пускать в ход весь арсенал доступных институциональных средств, действительно дана человеку изначально и в этом смысле ее можно считать «естественной» (но тогда захлебывается его атака на Адама Смита и классический либерализм); либо признать полную бессмысленность всех и всяческих институциональных ограничений (но тогда от его аргументации вообще ничего не остается). Поэтому чаще всего Поланьи либо уходит от обсуждения вопроса, почему ни одно человеческое сообщество не может обходиться без выработки и утверждения тех или иных общих «правил игры», либо отделяется тавтологиями наподобие того, что целью социальных принципов и норм поведения является просто «сохранение» самих себя [9, с. 114]<sup>4</sup>.

<sup>4</sup> И все же в нескольких местах он «проговаривается»: «натуральный обмен обставлялся всевозможными табу, цель которых состояла в том,

*А. Смит о склонности к обмену.* В «Богатстве народов» высказывается предположение, что «склонность меняться, выменивать, обменивать один предмет на другой» есть следствие определенной особенности «человеческого естества» [12, с. 128]. Но здесь важно уточнить, какой смысл вкладывал сам Смит в понятие человеческой природы. По Смиуту, это качества, которые, с одной стороны, являются общими для всех представителей человеческого рода и которые, с другой стороны, не встречаются ни у какого другого вида животных. Современная антропология подтверждает справедливость, по меньшей мере, второй части этого смитовского утверждения. Обмен материальными объектами действительно является чертой, присущей исключительно человеку. Хотя, например, приматы способны использовать примитивные орудия и даже усовершенствовать их, никому, как говорится в «Богатстве народов», не приходилось видеть, чтобы какое-либо животное криками или жестами показывало другому: это — мое, то — твое; ты — мне, я — тебе. (В животном мире мы обнаруживаем лишь обмен услугами, но не обмен физическими предметами.)

Смит, по-видимому, был прав и в другом своем предположении, что первые более или менее систематические акты обмена заключались в обменивании орудий и оружия на мясо убитых животных (а, значит, торговля появилась раньше, чем скотоводство или земледелие). Можно также предположить, что, поскольку у детей способность обмениваться предметами начинает проявляться уже в самом раннем возрасте, она скорее всего была присуща и первобытным людям — по крайней мере, потенциально.

Вместе с тем Смит был исключительно осторожен и не утверждал, что склонность к обмену относится к числу первичных, наиболее фундаментальных свойств человеческой природы. По его мнению, более вероятно, что она является производной от «способности рассуждать и дара речи» ([12, с. 128]. В этом смысле трактовка смитовских взглядов, предложенная Поланьи, является упрощенной. Отмечу также, что поланьевское отождествление склонности к обмену со стремлением к собственной выгоде (то есть эгоистическим поведением как таковым) было, возможно, навеяно теми местами из «Богатства народов», где Смит рассуждает о том, как обмен направляется соображениями выгоды и «собственными интересами» его участников.

3. Интерпретация Поланьи не только уязвима с логической точки зрения: она не слишком хорошо согласуется с доступными эмпириче-

чтобы из-за этого типа человеческих взаимоотношений не были извращены подлинные функции экономической организации» [9, с. 75]; «Сдерживающие факторы прорастают изо всех пор социального пространства: обычай и право, религия и магия в равной мере способствуют... ограничению актов обмена в отношении лиц и предметов, времени и поводов» [9, с. 74]; «Отсюда — повсеместный запрет трансакций, ориентированных на получение выгоды в отношении еды и продуктов питания в первобытных и древних обществах» [10, с. 72].

скими фактами. Своеобразным естественным экспериментом, идеально подходящим для ее опытной проверки, можно считать процесс экономической модернизации развивающихся стран. Во всех них попытки модернизации неизменно сопровождались возникновением в городах массивного неформального сектора<sup>5</sup>, и везде его развитие протекало полностью спонтанно, без какого-либо навязывания рыночных отношений «сверху» — напротив, это государство делало все возможное, чтобы ограничить их, вводя многочисленные регуляции и запреты.

По имеющимся свидетельствам, экономическая активность в неформальном секторе вся насквозь пронизана обменными сделками. Здесь все меняется со всеми; участие в торговле является непременным занятием (основным или дополнительным) практически каждого; острота конкуренции оставляет далеко позади остроту конкуренции в формальном секторе; отдельные транзакции достигают высокой степени сложности и могут складываться в обширные и разветвленные сети обменных связей. И что примечательно: попадая в мало знакомую городскую среду, большинство вчерашних выходцев из традиционного общества, имеющих, согласно Поланьи, весьма смутные представления о товарном обмене, сразу же и на большой скорости включаются в рыночную деятельность. Им не требуется много времени, чтобы ей обучиться, и не похоже, чтобы от участия в ней они испытывали сильный культурный шок.

4. Атака на Смита (и шире — всю традицию классического либерализма) прямо вытекает из общей теоретической схемы, подробно разрабатываемой в «Великой трансформации» и составляющей ее смысловое ядро. В самом сжатом изложении эта схема выглядит так.

Сначала выделяются четыре базовых принципа поведения (*principles of behavior*) — реципрокность, редистрибуция, обмен и домохозяйство. Затем устанавливается их соответствие специфическим «паттернам» (они именуется также «формами интеграции»), представляющим различные варианты «социальной геометрии»: это — симметрия, центричность, рыночный паттерн (так у Поланьи) и автаркия. Каждый паттерн, как утверждается, формирует свой особый набор институтов. (Например, на основе рыночного паттерна возникает институт рынка.) Лишь при наличии институтов соответствующего типа тот или иной принцип поведения может стать социально укорененным, приобретаю, по выражению Поланьи, «институциональную оформленность».

Хотя на первый взгляд эта трехуровневая объясняющая схема — паттерн ⇒ институт ⇒ поведенческий принцип — может показаться

<sup>5</sup> В данном случае я употребляю этот термин в его исходном значении — для определения сектора, промежуточного между современным и традиционным секторами экономики развивающихся стран (см.: [13]).

логичной и стройной, при ближайшем рассмотрении она тут же начинает рассыпаться. Поланьи вводит ее без какого-либо обоснования и сам не проявляет ни малейшей готовности строго ей следовать. Так, нам сообщают, что симметрия никаких новых самостоятельных институтов вообще не создает, что центричность может их породить, а может и не породить и что автаркия — это всего лишь «второстепенная характеристика уже сформировавшейся замкнутой группы» [9, с. 69–70]. Один только рыночный паттерн формирует специфический, характерный для него институт — институт рынка.

Но и в этом случае никакого заявленного взаимнооднозначного соответствия между паттерном, институтом и поведенческим принципом обнаружить не удастся. Во-первых, термины «обмен» и «рынок» используются Поланьи в нескольких разных значениях и можно только догадываться, что же именно он имеет в виду в каждом отдельном случае. Во-вторых, что такое «рыночный паттерн», нигде внятно не разъясняется. В-третьих, оказывается, что принцип обмена прекрасно уживается не только с рыночным, но и с другими паттернами — скажем, реципрокностью, в рамках которой он приобретает «нерыночный» характер. В-четвертых, выясняется, что рынок — далеко не единственный институт, где действует принцип обмена. Например, воплощением того же принципа является институт торговли, который, как предостерегает Поланьи, ни в коем случае не следует смешивать с институтом рынка (к этому противопоставлению нам еще предстоит вернуться).

Вопрос (скорее риторический): может ли аналитическая схема с такими исходными характеристиками быть сколько-нибудь операциональной?

5. Поланьи признает, что в реальности выделенные им идеальные типы никогда не встречаются в чистом виде и что любое более или менее крупное человеческое сообщество вынуждено прибегать одновременно к различным транзакционным механизмам, используя сразу несколько взаимодополняющих систем аллокации ресурсов. Но он, похоже, полагает, что отдельные институциональные и организационные формы можно однозначно классифицировать как опирающиеся на принципы либо реципрокности, либо редистрибуции, либо рынка. В действительности же любая сколько-нибудь сложная институциональная или организационная форма неизбежно сочетает в себе характеристики альтернативных транзакционных механизмов. Попробуем однозначно определить: кассы взаимопомощи — это реципрокция, редистрибуция или рынок? По-видимому, корректный ответ: и то, и другое, и третье.

6. Что, пожалуй, более всего удивляет в типологии Поланьи, так это то, что в ней не находится места для такой фундаментальной

формы межличностного взаимодействия, как альтруизм, когда ресурсы передаются в одностороннем порядке на добровольной основе<sup>6</sup>. В обществах любого типа (в том числе современных) огромный массив ресурсов распределяется в соответствии с нормами и правилами альтруистического поведения (в Приложении я привожу некоторые количественные оценки, показывающие, какое важное место они занимали в экономической жизни примитивных сообществ). Однако Поланьи не считает нужным выделять их в качестве особого идеального типа. Правда, некоторые из его последователей попытались восполнить этот очевидный пробел, подведя акты альтруизма под общую рубрику реципрокности (я имею в виду М. Салинза). Но подобное решение едва ли можно признать удачным, поскольку оно все равно оставляет за скобками все акты однонаправленного (невзаимного) альтруизма.

7. Мы не находим на страницах «Великой трансформации» строгих критериев, которые позволяли бы проводить сколько-нибудь четкие границы между альтернативными системами аллокации ресурсов. Где рынок, где реципрокность, где редистрибуция — во многих случаях остается неясным. Вероятно, сам Поланьи не видел необходимости в однозначном определении выделенных им идеальных типов, полагая различия между ними самоочевидными. Но это далеко не так.

Обратимся к примеру, которому в его рассуждениях придается исключительно большое значение, — практике обмена дарами между жителями Тробрианских островов в Меланезии (кольцо Кула). Он описывает ее как систему с жестко закрепленными социальными позициями, в рамках которой акты дарения совершаются без всякой внешней (утилитарной) цели. Дарение является благом само по себе, обеспечивая дарителю одобрение и уважение окружающих.

Однако другие антропологи на том же самом этнографическом материале рисуют несколько иную картину [14]. В их описании кольца Кула предстает как система с подвижными социальными статусами, что открывает широкое поле для формирования политических альянсов, маневрирования, ходов и контр-ходов. Дело в том, что дарение возлагает на того, кто его принял, известные обязательства, требуя от него совершения ответного дара (правда, в кольце Кула это происходит не напрямую, а окружным путем — через цепочку последовательных дарений в рамках определенного альянса). Поэтому участник с исходно низким статусом (и соответственно группа, которую он представляет) посредством удачных дарений более состоятельным и обладающим большим престижем группам может очень быстро

<sup>6</sup> Я вынужден пользоваться понятием альтруизма, несмотря на присущую ему сильную моралистическую окраску, поскольку в русском языке нет хорошего эквивалента для передачи английского термина *sharing*, который был бы более уместен в настоящем контексте.

продвинуться с низших ступеней социальной лестницы до самых высоких. Подобное стратегическое (в терминах теории игр) поведение, направленное на завоевание престижа, не слишком хорошо вписывается в интерпретацию Поланьи, согласно которой дарения никак не связаны с соображениями выгоды<sup>7</sup>.

Вообще же, как считают некоторые антропологи, в современных терминах значительная часть реципрокных отношений может быть описана как система взаимных взяток. В этом смысле отличный пример дает советская практика блата. Допустим, некий актер известного театра X регулярно навещает руководителя местного торгового предприятия Y; на этих встречах он сообщает, когда на имя Y в кассе театра будут оставлены билеты на дефицитные спектакли, и узнает, когда и в какой магазин ему следует прийти, чтобы приобрести дефицитные продукты; встречи сопровождаются беседами о жизни и, возможно, застольем. Всеми такими взаимными «дарениями» воспринимаются как социальная норма, и если, обратившись в назначенный день в кассу театра, Y вдруг не обнаружит там билетов на свое имя, то это навлечет на X единодушное осуждение окружающих. На мой взгляд, этот пример идеально подходит под поланьевское понятие реципрокности. Однако, думаю, всякий, кто был знаком с советской системой блата не понаслышке, согласится, что подобные «дарения» представляли собой специфический класс обменных сделок и имели мало общего с идилическими описаниями реципрокности в «Великой трансформации»<sup>8</sup>.

<sup>7</sup> Представлению Поланьи о полностью бескорыстном характере отношений реципрокности противоречит практика, распространенная в некоторых примитивных сообществах, где молодые члены отказывались делать дарения пожилым, понимая, что в силу преклонного возраста последних они могут так никогда и не дожидаться от них ответного дара.

<sup>8</sup> Или вот колоритная зарисовка с натуры об обычаях преподнесения даров у племени ик в Уганде (этой ссылкой я обязан А. Полетаеву): «Эти обычаи — не выражение глупой убежденности в возможности и желательности альтруизма. Это острое и наступательное оружие, которое дарящий может использовать в своих интересах. ... Целью, конечно, является создание системы обязательств, позволяющих во время кризиса вспомнить о целом ряде должников, и надеяться, что кто-то из них вернет долг... Мы сталкиваемся здесь со странным явлением: люди, обычно активно преследующие свои личные интересы, отдают все силы тому, чтобы “помочь” другим. На самом деле они помогают себе, и, чтобы их помощь не была отклонена, они оказывают ее таким образом, что от нее нельзя отказаться, ибо она уже оказана. Кто-то может без спроса в отсутствие хозяина вспахать его поле, или поправить часток, или помочь в постройке жилья, хотя хозяин вполне управился бы с помощью жены. Однажды я видел столько людей, чинивших крышу, что в любой момент она могла рухнуть, но никто не обращал внимания на

8. Настаивая на внеэкономической природе реципрокных отношений, Поланьи ссылается на два обстоятельства. Во-первых, отдаваемые и получаемые в ответ дары очень часто оказываются абсолютно идентичными: «партнеры дарят друг другу одни и те же предметы, лишая тем самым сделку какой-либо мыслимой ценности или значения» [11, с. 23]. Во-вторых, точный срок совершения ответных даров обычно не фиксируется и остается открытым. Пусть так, но достаточно ли этих характеристик реципрокного поведения, чтобы считать его заведомо неутилитарным, то есть не способным принести никакой «материальной» пользы?

Вполне естественно, что, как и любой другой значимый социальный институт, за многотысячелетнюю историю своего существования практика обмена дарами постепенно «обрастала» все новыми функциями и во многих случаях начинала использоваться в целях, не имевших прямого отношения к ее исходному предназначению. И все же есть веские основания полагать, что в самых ранних человеческих сообществах она выступала как неформальная страховочная сетка. Скорее всего, в этом и заключалась ее первоначальная и наиболее важная роль.

Воспользуемся характеристикой базовых параметров экономической жизни первобытных обществ, предложенной Р. Познером [16]. Согласно Познеру, важнейшими из них можно считать: 1) общую нестабильность условий существования, порождавшую сильные временные колебания в уровнях потребления и, следовательно, постоянный риск голода; 2) ограниченность набора доступных потребительских благ и их качественную однородность; 3) отсутствие возможностей для длительного хранения потребительских благ; 4) ограниченность потенциальных участников экономического взаимодействия; 5) низкую мобильность; 6) высокие транспортировочные и транзакционные издержки; 7) отсутствие государства. Резонно предположить, что в подобных условиях преобладающим типом транзакций должны были становиться не меновые, а страховые сделки, направленные на сглаживание резких колебаний в объемах потребления: «В простейших обществах главным благом, приобретаемым в ходе обмена, является страховка» [16, р. 158].

Приведем условный пример, иллюстрирующий эту мысль. Предположим, некий человек (семья, клан) в какой-то период времени получил излишек продуктов сверх «нормального» уровня потребления. Если он делится этим излишком с другими, то почти ничего не теряет.

протесты хозяина. Если вам оказана услуга, вы становитесь должником... Туземец Локалеа снискал особую неприязнь своих соплеменников тем, что сразу же расплачивался за помощь продуктами (старый лис знал, что отказаться нельзя) и тем самым возвращал долг немедленно» [15].

Ведь полученные им «избыточные» продукты не поддаются хранению; его соплеменники не производят непохожие продукты, на которые имело бы смысл поменять излишек; наконец, издержки обмена с чужаками, у которых могут найтись непохожие продукты, находятся на запретительно высоком уровне. Зато приобретает он немного-немало как шанс на выживание — реальную гарантию, что при возникновении критической ситуации, грозящей голодной смертью, ему будет оказана необходимая поддержка в виде ответных «дарений» со стороны всех тех, кто пользовался его щедростью раньше.

Если согласиться, что в ранних обществах отношения реципрокности выступали прежде всего как неформальная система страхования, то тогда выделенные Поланьи «странности» получают вполне осмысленное «экономическое» истолкование. Они свидетельствуют всего лишь о том, что «обмен дарами не является тем же типом торговых сделок, который возникает в более сложных обществах благодаря специализации и разделению труда. Его цель — сглаживание колебаний потребления во времени, а не получение выгод от разделения труда, и он утратил бы всякий смысл, если бы дары переходили из рук в руки в одно и то же время» [16, p. 160].

В самом деле, специфика сделок страхования в том и заключается, что они представляют собой обмен не в пространстве, а во времени. В современных экономиках при совершении страховых сделок точно так же используются не различные, а идентичные блага (деньги за деньги) и «возвратные» платежи точно так же производятся не в заранее установленные сроки, но лишь при возникновении особых обстоятельств (наступлении страховых случаев)<sup>9</sup>.

9. Возможно, одним из препятствий, мешающих увидеть экономический смысл отношений реципрокности, является сама сложившаяся терминология. При буквальном прочтении словосочетание «обмен дарами» подразумевает существование некоей «безвозмездной возмездности» или «невзаимной взаимности», а кроме того, как показывает пример Поланьи, невольно наводит на мысль о полной несовместимости реципрокного поведения с получением выгод «для себя». На самом же деле в условиях первобытных обществ эти выгоды оказываются исключительно велики — настолько, что способны ставить под угрозу само существование действующей в них неформальной системы страхования, так как из-за отсутствия государства она оказывается уязвима для любых проявлений оппортунистического поведения. И именно для того, чтобы защитить ее от этой опасности, ответные дарения повсеместно признаются обязательными и жестко

<sup>9</sup> Отсюда, конечно, не следует, что между неформальным и формальным страхованием не существует фундаментальных различий.

регулируются с помощью доступных дисциплинирующих средств (таких, как угроза остракизма и др.)<sup>10</sup>.

Иначе подобная неформальная страховочная сетка просто не смогла бы работать: «В данном контексте сам термин “дар” оказывается ложным обозначением (*misnomer*). Дарения, беспроцентные займы (подчас принудительные), устройство праздников, щедрость и другие “редистрибутивные” механизмы не являются продуктом альтруизма... Это не что иное, как страховые выплаты. Принцип реципрокности обеспечивает... необходимую степень защиты от проблем безбилетника и морального риска, которые иначе подрывали бы действие такой всеохватывающей неформальной системы страхования, которую мы обнаруживаем в первобытных обществах» [16, p. 159-160].

10. Стремление во что бы то ни стало доказать внеутилитарный характер реципрокности нередко подводит Поланьи, и тогда выдвигаемые им аргументы оборачиваются против него самого. Так, одна из его опорных идей заключается в том, что обмен дарами не предполагает эквивалентности передаваемых предметов и вместо этого регулируется принципом «адекватности», не имеющим ничего общего с «утилитарными ценностями» [11, с. 23]. В подтверждение он ссылается на встречающийся среди жителей Тробриандских островов церемониальный обмен рыбы на ямс, при котором принято, чтобы более удачливые и состоятельные участники шли на уступки менее удачливым и состоятельным: «при небогатом улове или плохом урожае дар потерпевшей стороны уменьшается» [11 с. 23–24].

Однако в соответствии с экономической логикой (и элементарным здравым смыслом) именно так все и должно происходить. Если в нынешнем году улов рыбы по сравнению с предыдущим годом выдался плохим, а урожай ямса, напротив, необычайно хорошим, то это означает сокращение предложения рыбы и увеличение предложения ямса. Соответственно мы вправе ожидать, что за прежнее количество рыбы в качестве ответного «дара» можно будет получить большее

<sup>10</sup> Как ни удивительно, среди некоторых видов животных встречается очень похожая система неформального «страхования». Примером могут служить летучие мыши-вампиры. Если в течение 48–60 часов им не удастся напиться крови, они погибают. Однако у них существует эффективная система взаимопомощи: мыши, которые возвращаются после удачной охоты, «делятся» с мышами-неудачницами, которым грозит голодная смерть, отрывивая им часть добытой крови. При этом они способны четко отличать тех, кто оказывал им такую же помощь раньше, от тех, кто уклонялся от ее предоставления, и отказываются делиться добычей с «оппортунистами». Объем головного мозга у вампиров намного больше, чем у остальных летучих мышей, и некоторые биологи полагают, что его развитие могло быть обусловлено как раз необходимостью участия в сложной системе реципрокных отношений.

количество ямса либо за меньшее количество рыбы прежнего количества ямса. По сути приводимый Поланьи пример доказывает прямо обратное тому, что ему хотелось бы доказать, а именно — что в первобытных обществах соотношения, в которых одни блага обменивались («дарились») на другие, тоже определялись их относительной редкостью. И в данном случае не так важно, в какой конкретной форме экономическая логика пробивала себе дорогу, — сознательно ли руководствовались ею участники обмена или же она воплощалась в нормах и традициях, которым они должны были следовать, потому что «так принято».

Очевидно стремление Поланьи расширить границы реципрокности, насколько это только возможно. Однако при ближайшем рассмотрении многие из приводимых им примеров могут быть вполне адекватно описаны либо как акты чистого альтруизма, либо как специфические обменные сделки, либо как сложные комбинации, в которых сочетаются элементы того и другого<sup>11</sup>. В этом смысле оправданность выделения реципрокности в качестве одного из базовых регулятивных принципов оказывается не вполне очевидной<sup>12</sup>.

11. Напротив, рынок Поланьи понимает чрезвычайно узко. В его представлении рынок предполагает регулярный обмен с множеством продавцов и множеством покупателей, разнообразный набор обмениваемых благ, использование общепринятой меры стоимости, сделки, совершаемые преимущественно здесь и сейчас, а также четко специфицированные и надежно защищенные права собственности [18]. Так и хочется сказать, что, по мнению Поланьи, рынком можно считать только рынок совершенной конкуренции, хотя, разумеется, подобная терминология ему совершенно чужда<sup>13</sup>. (Скорее всего, реальным образцом, от которого он отталкивался, служил местный сельский рынок («базар»), куда для покупки и продажи продуктов регулярно съезжаются окрестные жители.)

В результате огромное количество обменных сделок выводится Поланьи за пределы рынка просто по определению. Монополия, монополия, нерегулярные акты купли–продажи, сделки без явных денежных цен, долговременные контракты, поддержание устойчивых

<sup>11</sup> На синкретическом характере реципрокности настаивал М. Мосс. По его словам, она «не относится ни к сугубо свободной и необязательной поставке, ни к корыстному участию в производстве и обмене полезных благ. Здесь расцвело нечто вроде гибрида» [17, с. 210].

<sup>12</sup> Это, конечно, не значит, что на следующем уровне анализа понятие реципрокности не может использоваться для выделения и продуктивного изучения определенного класса социальных взаимодействий.

<sup>13</sup> Более того, как мы вскоре убедимся, идея совершенной конкуренции в принципе несовместима с поланьевскими представлениями о рынке.

отношений между постоянными продавцами и покупателями, производство по регулируемым государством ценам и многое-многое другое — все это он отказывается признать рынком. Отметим, однако, что многие из подобных форм обмена являлись предметом самого пристального изучения не только в современной, но и в традиционной экономической науке и экономисты никогда не считали их выходящими за ее границы. Так что стоит только отказаться от намеренно зауженного определения, используемого Поланьи, как границы рынка раздвигаются и массив ресурсов, распределявшихся через него во многих обществах прошлого, перестает казаться таким уж ничтожным<sup>14</sup>.

12. Вообще говоря, разобраться, какой смысл вкладывал Поланьи в понятие «рынок» и как он определял его границы, не так-то просто.

Казалось бы, лейтмотив «Великой трансформации» — мысль о том, что «в экономической деятельности людей склонность к обмену вещами (barter) ... представляет собой не общераспространенную, а исключительно редко встречающуюся установку» [9, с. 270]. Но в то же самое время Поланьи утверждает, что «институт рынка ... довольно широко распространен начиная с позднего каменного века» [9, с. 55], что «истории и этнографии известны разные типы экономик, большинство из которых включают в себя институт рынка» [9, с. 56] и что «акты (бартера или обмена. — Р.К.) присущи почти всем типам первобытного общества» [9, с. 74].

Многочисленные уточнения и пояснения еще больше запутывают ситуацию. Так, сначала нам дают понять, что рынок и обмен — это жестко сцепленные понятия, необходимо предполагающие друг друга: «Под обменом (exchange) подразумеваются встречные перемещения из рук в руки в условиях рыночной системы» [10, с. 68]. Но затем мы узнаем, что рыночным может считаться только обмен на основе «торга» и что помимо него существуют еще несколько нерыночных форм обмена — «операциональный» и «решенческий» (на основе фиксированных ставок) [10, с. 72]. Попутно выясняется немало других неожиданных вещей. Оказывается, например, что «торговля не обязательно предполагает рынок» [9, с. 72]: это два самостоятельных и отдельных института [11, с. 40, 45]; они имеют «не только разные локализации в пространстве, статус и персонал», но отличаются также

<sup>14</sup> Скажем, во многих ранних обществах существовала практика выкупа жен и, значит, отношения обмена распространялись на такой ключевой «производственный актив», как женщины. Поскольку же в качественных характеристиках этого «актива» неизбежно наблюдались сильные вариации, его цена не могла быть строго фиксированной. Как следствие, размер выкупа становился предметом того самого «торга», который, как полагал Поланьи, служит отличительным признаком «настоящего» рынка (подробнее об этом см. ниже).

«целями, нравами и организацией» [11, с. 41]; «в то время, когда торговля была уже известна повсюду и использование денег как мерил стало повсеместным, число рынков было небольшим» [11, с. 37–38].

Наверное, догадываемся мы, речь идет о рынке в первичном, узком значении этого термина — как месте регулярных встреч участников обмена. И вроде бы эта догадка не лишена оснований, поскольку в «Великой трансформации» он характеризуется как «место, где люди встречаются с целью натурального обмена или купли–продажи» [9, с. 69]. Но чуть ниже ему дается гораздо более широкое «эмпирическое» определение, согласно которому рынком следует считать любые «фактические контакты между продавцами и покупателями» [9, с. 86], то есть не только в специально выделенных для этого местах. Не является ли в таком случае необходимым квалифицирующим признаком рынка наличие эксплицитных денежных цен? Однако постоянное употребление словосочетания «ценообразующие рынки» явно подразумевает, что они могут быть также и «неценообразующими».

Наконец, можно предположить, что о рынке в понимании Поляни мы вправе говорить только тогда, когда активно действует тенденция к саморегулированию: «саморегулирующаяся система рынков — вот что мы понимаем под рыночной экономикой» [9, с. 53]. Но как тогда быть с утверждением, что «в известном смысле рынки всегда являются саморегулирующимися, поскольку они имеют тенденцию устанавливать цены, которые расчищают рынок; это... так для любых рынков независимо от того, являются ли они свободными или нет» [9, с. 222]?

Боюсь, нам не остается ничего другого, как признать, что поляневский «рынок» — это понятие с блуждающим смыслом, легко меняющее его в зависимости от контекста.

13. Нельзя, впрочем, не упомянуть одну характеристику «настоящего» рынка, к которой Поляни постоянно возвращается и которая, по его собственному выражению, «совершенно справедливо считается основой поведения в сфере заключения сделок» [10, с. 72]. Это — возможность торговаться и рядиться из-за цены (*higgling and haggling*). Ее он, похоже, считал определяющим признаком «рыночного» обмена с колеблющимися ценами, которого были лишены более ранние формы «нерыночного» обмена по фиксированным ставкам.

Однако такой суженный подход наталкивается на очевидные возражения. Начнем с того, что торг из-за цены — занятие не бесплатное, чреватое серьезными затратами и потерями, и поэтому он может отсутствовать не только при жестко контролируемых, но и при полностью свободных ценах, если выгоды, ожидаемые от *higgling and haggling*, недостаточны, чтобы компенсировать возникающие при этом издержки. Нет также оснований полагать, что фиксированные цены, поддерживаемые властью или обычаем, и цены, устанавливаемые в

результате двустороннего торга, соответствуют двум исторически разным фазам развития меновых отношений — более ранней и более поздней. Вопреки представлениям Поланьи, они в равной мере характерны для наиболее примитивных, элементарных, начальных форм товарного обмена. (Можно сказать, что фиксация обменных пропорций на длительное время — это самый грубый и самый архаичный способ избежать трансакционных издержек, связанных с двусторонним ценовым торгом.)

В условиях сложно организованных рынков «нащупывание» цен осуществляется с помощью иных механизмов. Достаточно указать на то, как в одностороннем порядке назначаются и пересматриваются цены на потребительские товары в крупных торговых сетях, как организована работа бирж и т. д. Во всех этих случаях персональный face-to-face торг по поводу цен оказывается исключен и его заменяют различные формы «непереговорного» участия рыночных агентов в процессе ценообразования, чем достигается существенная экономия трансакционных издержек. Вытеснение личных форм обмена безличными неизбежно означает постепенное сужение пространства для higgling and haggling. Конечно, никакой реально существующий рынок не может обходиться без столкновения мнений его участников об условиях обмена. Однако в современной экономике прямой двусторонний торг по поводу цен в том виде, в каком его описывал Поланьи, чаще всего ограничивается самыми несложными, наименее зрелыми, нерегулярными типами рыночных трансакций (разовые сделки, сельские рынки и т. п.).

Еще важнее (Поланьи это, по-видимому, не осознавал), что, чем больше участников действует на обеих сторонах рынка и чем полнее доступная им информация, тем меньше остается у них возможностей для ведения торга по поводу цен. Теоретически можно ожидать, что потенциальный выигрыш от него будет оказываться максимальным в ситуации двусторонней монополии и стремиться к нулю в ситуации, приближающейся к условиям совершенной конкуренции<sup>15</sup>. Говоря иначе, расширение конкурентного поля должно вести не к усилению, как представлялось Поланьи, а к ослаблению интенсивности higgling and haggling.

14. Я уже замечал, что Поланьи фактически отождествляет склонность к обмену со стремлением к извлечению выгоды (эгоистическим поведением как таковым). Упоминания о склонности к обмену и

<sup>15</sup> В идеальной ситуации совершенной конкуренции для такого торга в принципе не оставалось бы места: цены воспринимались бы экономическими агентами как «данные» и не поддающиеся никаким манипуляциям с их стороны. Здесь можно вспомнить знаменитое высказывание О. Ланге о «параметрической функции цен».

стремлении к выгоде (gain) следуют у него, как правило, через запятую. Не случайно и то, что при описании рыночной конкуренции он охотно прибегает к биологическим метафорам, следуя за некоторыми ранними экономистами, уподоблявшими мир людей миру животных. Так, он в подробностях пересказывает историю из «Диссертации» У. Таунсенда про коз и собак, оставленных на необитаемом острове Хуана Фернандеса [9, с. 129–134]. Равновесие, складывающееся между классами в человеческих обществах, Таунсенд склонен трактовать по аналогии с равновесием между численностью коз и собак, установившемся на этом острове в результате борьбы за выживание.

Хотя Поланьи подвергает этот упрощенный натуралистический подход уничтожающей критике за искажение истинной природы человеческого общества, он находит его вполне адекватным для понимания сути конкурентного порядка, который воспринимался им как отрицание едва ли не всех мыслимых форм социальности: «новые принципы превосходно соответствовали формировавшемуся тогда (рыночному. — *Р.К.*) обществу» [9, с. 131]. Уже само его формирование фактически протекало по законам природного мира: «порыв к рынку приобрел неудержимость природного процесса» [9, с. 143]. В изображении Поланьи конкурентная система предстает как хаотичная, бессистемная и неэффективная [9, с. 273] и уподобляется джунглям, где сильнейшие пожирают слабейших: «конкурентное общество было поставлено под защиту закона джунглей» [9, с. 142]; «почти всегда экономическое превосходство сильнейшего вынуждает капитулировать слабейшего» [9, с. 176]. Так создается образ рыночной конкуренции как боев без правил, по сути — как гоббсовской войны всех против всех. Поэтому не думаю, что будет большой несправедливостью сказать, что автор «Великой трансформации» не вполне адекватно понимал природу и смысл рыночной конкуренции.

В поведенческих терминах экономическую конкуренцию можно было бы определить как *борьбу двух за внимание третьего*. В подобной ситуации необходимым предварительным условием получения доступа к ресурсу оказывается завоевание расположения этого «третьего». Специфика экономической конкуренции заключается в том, что, во-первых, последнее слово всегда остается за ним (то есть в конечном счете все определяется предпочтениями «третьего») и что, во-вторых, роли в этом процессе не являются жестко фиксированными (тот, кто сегодня пытается добиться внимания «третьего», завтра может сам оказаться на его месте)<sup>16</sup>. По известному выражению Г. Зиммеля, современная рыночная конкуренция представляет собой

<sup>16</sup> Если проводить параллели с природным миром, то отдаленным аналогом экономической конкуренции мог бы служить выбор брачных партнеров у некоторых видов животных.

не только и не столько борьбу всех *против* всех, сколько борьбу всех *ради* всех. Но это оказывается возможно лишь в рамках строго определенных общих «правил игры».

Вопреки впечатлению, которое Поланьи пытается создать у читателей своей книги, рынок (даже рынок *laissez-faire*) вовсе не предполагает безраздельного господства ничем не ограниченных эгоистических интересов; это не борьба на взаимное уничтожение и не схватка с целью физического оттеснения от ресурса. Как и другие трансакционные механизмы, он нацелен на ограничение и канализирование эгоистического поведения. Можно сказать, что первую линию обороны образуют здесь институты частной собственности и контракта — предмет постоянной заботы классического либерализма. И ограничения, налагаемые на эгоистическое поведение этими институтами, зачастую воспринимаются как гораздо более нестерпимые и обременительные, чем многие другие. (Как писал Ф. Хайек, человек видит вокруг себя множество манящих вещей и не имеет возможности протянуть руку, чтобы взять их себе.)

Вторую линию обороны образует сама рыночная конкуренция. Идея социальных мыслителей XVII–XVIII веков состояла не в том, чтобы снять все препоны на пути безудержного эгоизма, а в том, чтобы, направив одни частные интересы против других (при условии соблюдения определенных «правил игры»), ограничить его более надежно и эффективно, чем это можно сделать посредством административного контроля или давления окружающих<sup>17</sup>. И еще неизвестно, чем в большей мере была обусловлена начавшаяся со второй половины XIX столетия антирыночная реакция, захватившая постепенно весь мир, — то ли тем, что рынок свободной конкуренции слишком широко открыл шлюзы для корыстных эгоистических устремлений (как думал Поланьи), то ли тем, что он, напротив, оказался слишком сильным их ограничителем.

*Поланьи о причинах заката системы laissez-faire.* Антирыночная реакция, заявившая о себе в последней трети XIX века, остается, по видимому, одним из самых трудных для интерпретации эпизодов последних столетий. Она захватила почти одновременно практически все ведущие страны Запада и положила начало устойчивому вековому тренду к эскалации государственного вмешательства в экономику. До сих пор не существует развернутого объяснения этого системного сдвига, которое можно было бы назвать общепринятым.

Сторонники классического либерализма были склонны связывать начавшийся отход от принципов свободного рынка с двумя обстоятельствами —

<sup>17</sup> Эти «внешние» механизмы контроля дополняются разнообразными внутренними ограничителями в виде интериоризированных установок и норм, вырабатываемых и поддерживаемых практикой рыночного взаимодействия (таких, как честность, взаимное доверие, обязательность и др.).

во-первых, с резко возросшей активностью различных групп со специальными интересами и, во-вторых, с подъемом социализма и национализма, стремительно входивших в интеллектуальную моду того времени. Разумеется, оба эти аргумента были прекрасно известны автору «Великой трансформации», но он находил их неубедительными и квалифицировал как «мифы».

В принципе Поланьи не отрицал значения факторов, к которым отсылали эти традиционные объяснения. В своей книге он рисует впечатляющую картину, как под давлением многочисленных групп со специальными интересами европейская экономика конца XIX — начала XX веков все глубже увязала в неразрешимых перераспределительных конфликтах: «Протекционизм внутренний и внешний, социальный и национальный обнаруживали тенденцию к слиянию. Рост стоимости жизни, вызванный хлебными законами, побуждал фабрикантов требовать введения покровительственных тарифов, которые они почти всегда использовали как инструмент картельной политики. Профсоюзы, естественно, добивались повышения заработной платы, чтобы скомпенсировать рост стоимости жизни, и им нечего было возразить против таких таможенных пошлин, которые позволили бы хозяевам выплачивать своим рабочим резко подскочившую заработную плату. Но поскольку бухгалтерия социального законодательства основывалась на уровне заработной платы, определявшейся тарифами, то нельзя было всерьез рассчитывать, что предприниматели всерьез согласятся нести бремя подобного законодательства, если не будет в дальнейшем гарантирована защита их собственных интересов» [9, с. 225].

Однако, полагал Поланьи, в доводах сторонников либерализма перепутаны причины и следствия. Реальные события развивались не так, что сначала в обществе произошли изменения в экономических интересах, идеологических позициях или расстановке политических сил и уже затем под их действием перестала нормально работать рыночная система, а ровно наоборот: сначала ее развитие стало затрагивать жизненно важные стороны существования самых различных слоев общества, и только затем они начали обращаться к государству, чтобы оно обеспечило защиту их коллективных или национальных интересов [9, с. 163, 167]<sup>18</sup>.

<sup>18</sup> Взгляды Поланьи на внутренние механизмы социальных катаклизмов лучше всего иллюстрирует его трактовка другого поворотного момента всемирной экономической истории — промышленной революции в Великобритании в конце XVIII — начале XIX веков. Сначала он подробно излагает «традиционную» интерпретацию (во многом восходящую к работе Ф. Энгельса «Положение рабочего класса в Англии»), согласно которой процесс индустриализации принес трудящимся массам неисчислимые бедствия — обнищание, голод, рост смертности и т. д., хотя и не солидаризируется с ней [9, с. 51–54]. Позднее речь заходит о неких (анонимных) историках-ревизионистах и следует саркастический пересказ их выводов о том, что в действительности промышленная революция сопровождалась ростом реаль-

Отсюда вывод Поланьи о том, что поворот к государственному регулированию был не случайной аберрацией, обусловленной давлением групп со специальными интересами или распространением антилиберальных идеологий, а отражением объективных потребностей индустриальной цивилизации на новом этапе ее развития: «...законодатели оказались просто неспособны противостоять неумолимому действию вполне объективных и весьма серьезных причин» [9, с. 165].

В этих рассуждениях есть момент, безусловно заслуживающий внимания. Во второй половине XIX столетия перед «рыночной цивилизацией» (выражение Поланьи) стали одна за другой возникать принципиально новые социальные и экономические проблемы, с которыми она не сталкивалась раньше и которые становились для нее серьезным вызовом. Однако либералы того времени часто даже не пытались предлагать свой вариант их решения, ограничиваясь повторением общих формул о недопустимости государственного интервенционизма. Этим они сами расчищали ему дорогу, поскольку у их противников всегда были наготове рецепты, в конечном счете неизменно сводившиеся к одному и тому же знаменателю — наделению государства все новыми и новыми регулирующими и регламентирующими функциями.

И все-таки одно хронологическое совпадение представляется неслучайным. Поланьи сам упоминает о беспрецедентных по размаху социальных и политических реформах в большинстве стран Запада, пришедшихся приблизительно на 70–80-е годы XIX века. Их результатом стало значительное расширение политических и социальных прав множества групп, прежде не имевших эффективных рычагов давления на государство; зависимость государственной политики от конкурирующих групп со специальными интересами резко возросла, поскольку увеличилось их число и усилилась неоднородность; активизировалась борьба за голоса избирателей, которая вела к тому, что преимущества, выторгованные одними группами, через какое-то время приходилось уравнивать преимуществами, предоставляемыми другим группам; как следствие, конкуренция в сфере экономики стала постепенно уступать место конкуренции в сфере политики. С достаточно высокой степенью вероятности можно предполагать, что начальный толчок к отказу от принципов свободного рынка был связан именно с этим — с выходом на широкую политическую арену многочисленных групп с разнонаправленными интересами, видевших в государственном вмешательстве главный инструмент достижения своих целей.

ных доходов населения и снижением показателей смертности [9, с. 174–175]. Не имея возможности оспорить эти выводы, Поланьи выдвигает альтернативную интерпретацию, которую можно назвать «антропологической» и смысл которой сводится к тому, что даже если в ходе промышленной революции материальное благосостояние низших классов и выросло, она все равно обернулась для них катастрофой (говоря более конкретно — «культурной катастрофой»), поскольку означала крушение привычного образа жизни и кризис традиционных поведенческих норм [9, с. 175–178].

15. Экономическая теория традиционно исходит из того, что при совершении добровольных сделок их участники отдают то, что они ценят меньше, в обмен на то, что они ценят больше. Поскольку в итоге обе стороны остаются в выигрыше, в терминах теории игр такое взаимодействие может быть описано как игра с положительной суммой. Не только рыночный обмен в узком смысле слова, но и многие другие виды межличностных взаимодействий строятся по сходному принципу (хотя, конечно же, далеко не все).

Пожалуй, наиболее ярким примером мыслителя, органически неспособного представить, как в результате обмена могут выигрывать одновременно обе стороны, был Карл Маркс. Трактовка товарных отношений, развитая в его теориях ценности и прибавочной ценности, допускает только две возможности: либо оба участника должны оставаться «при своих» (случай эквивалентного обмена), либо один должен выигрывать за счет другого (случай неэквивалентного обмена)<sup>19</sup>. По существу любые рыночные сделки мыслились им как игра с нулевой суммой (когда выигрыш одного равняется проигрышу другого).

Достаточно странно, но Карл Поланьи воспринимал мир рыночных взаимодействий во многом сходным образом. (Это вдвойне удивительно, учитывая, что он был превосходно знаком с идеями австрийской школы предельной полезности и в «Великой трансформации» неоднократно на них ссылаясь.) Акты рыночного обмена неизменно описываются им в терминах выигрыша для одной стороны и проигрыша для другой: цены, устанавливаемые в результате торга, приносят выгоду «одной стороне за счет другой» [11, с. 44]; «обмен на основе колеблющихся цен имеет целью выгоду, которую можно получить только на основе выражено антагонистических отношений между партнерами» [10, с. 72]<sup>20</sup>.

Трактовка рыночных сделок как приносящих односторонние выгоды органично вписывается в общую теоретическую конструкцию

<sup>19</sup> Особое место в теоретических построениях Маркса, как известно, принадлежало обмену, эквивалентному по видимости, но неэквивалентному по сути, — купле–продаже товара «рабочая сила».

<sup>20</sup> Этическим предпочтениям Поланьи больше отвечал обмен по фиксированным ценам. Он также способен давать преимущества одной стороне за счет другой, но эти преимущества являются преходящими [10, с. 72; 11, с. 46–47]. Из-за колебаний во внешних условиях положение участников постоянно меняется, и поэтому сделки с фиксированной ценой оказываются выгодными то для одного, то для другого. В конечном счете такие сделки никому не приносят выгоды, так как выигрыши и проигрыши, полученные в разное время, имеют тенденцию уравниваться: «При таком обмене выигрыша нет; блага имеют свои собственные цены, установленные заранее» [11, с. 31].

Поланьи<sup>21</sup>. Ведь в случае признания их обоюдовыгодного характера ему было бы трудно избежать вывода, что обмен дарами и обмен товарами являются ближайшими «родственниками», представляя собой *различные формы реципрокных отношений* (в широком смысле). Показательно и то, что при обсуждении рыночного обмена Поланьи никогда не называет его «взаимным».

Понимание рыночных отношений как игры с нулевой суммой естественным образом влечет за собой их оценку как морально небезупречных и социально опасных. По убеждению Поланьи, они служат источником нарастающей враждебности между людьми: «Элемент антагонизма... непременно сопутствует данному типу обмена» [10, с. 72]. Культивируемая рынком враждебность ведет к разрушению органических социальных связей и в перспективе угрожает распадом общества. Поэтому у общества нет другого способа защитить себя от этой угрозы, кроме как жестко ограничить сферу рыночного обмена: «Ни одно общество, стремящееся сохранить чувство солидарности в своих членах, не может позволить развиваться скрытой враждебности между ними» [10, с. 72].

Взаимосвязь между экономикой и состоянием нравов — слишком обширная и сложная тема, чтобы входить в ее детальное обсуждение. Напомню только, что многие мыслители XVII–XVIII веков думали иначе, чем Поланьи. Им было с чем сравнивать: перед глазами был опыт религиозных войн между католиками и протестантами, растянувшихся более чем на столетие и охвативших почти всю Европу; войн, которые велись с предельным ожесточением и при активном участии армий наемников. Отталкиваясь от этого опыта, они приходили к выводу, что «этос торговцев» (преследование собственного интереса мирными средствами) предпочтительнее «этоса священнослужителей» (бескомпромиссного рвения о благе ближних) или «этоса солдат» (достижения целей с помощью насилия). Как говорил Ш. Монтескье, «где торговля, там нравы кротки».

16. Критически важное значение в концепции Поланьи придается понятию «рынки фиктивных товаров», формирование которых, как он полагал, привело к появлению полностью саморегулирующейся рыночной системы и подчинению общества диктату рынка. С их возникновением он связывал всеобщий распад социальных связей и тяжелейшие катастрофы, выпавшие на долю человечества в XIX–XX столетиях. По Поланьи, труд, землю и деньги надлежит считать фиктивными товарами, потому что никто не создавал их специально для целей купли–продажи [9, с. 90].

<sup>21</sup> До логического конца (то есть до абсурда) эту тенденцию доводит М. Салинз, который под общей рубрикой негативной реципрокности объединяет рыночный обмен с воровством и иными формами насильственного присвоения ресурсов.

Однако на протяжении всей своей истории человечество только тем и занималось, что непрерывно приспосабливало к собственным нуждам блага, никем для этого не предназначавшиеся, или начинало использовать их в целях, не имевших никакого отношения к их первоначальному предназначению. Следуя Поланьи, нам, по-видимому, надо было бы считать все такие блага «фиктивными» и ждать от этого неисчислимых бедствий. (Скажем, предназначение молотка — забивание гвоздей; поэтому, если его вдруг начинают использовать при проведении аукционов, то он тут же превращается в некий «фиктивный подаватель сигналов участникам аукциона».)

Что касается «фиктивного товара» «труд», то здесь будет уместно заметить, что, вопреки Поланьи, в рыночной системе он-то как раз и перестает быть предметом прямых сделок купли–продажи. В ее рамках допускается только сдача человеческого капитала в аренду, но не его купля–продажа в качестве актива. Этим современные общества принципиально отличаются от многих первобытных и традиционных обществ, в которых торговля людьми, как показано в позднейших исследованиях самого Поланьи, широко практиковалась. По поводу же другого «фиктивного товара» — земли — достаточно сказать, что она не создавалась не только для купли–продажи. Она не создавалась также и для того, чтобы на ней сеяли, возводили жилища, строили заводы и т. д. Даже несколько странно встретить столь наивную эссенциалистскую установку у мыслителя ранга Поланьи.

17. Парадоксально, но мышлению Поланьи практически полностью чужда идея институциональной эволюции [18]. В его работах даже не ставится вопрос о том, почему на смену одним институтам могут приходить другие, какие закономерности могут здесь действовать и какие факторы могут быть для них определяющими. В его описании различные институциональные и организационные формы предстают по существу как вечные и неизменные. И потому едва ли есть какие-либо основания записывать Поланьи с его статическим видением в предшественники современной неинституциональной теории<sup>22</sup>.

18. Завершая разбор теоретической конструкции К. Поланьи, стоит заметить, что предложенная им типология общих регулятивных принципов — лишь одна из возможных и фактически существующих.

<sup>22</sup> Сам Поланьи видел в статическом характере своей концепции скорее достоинство, чем недостаток: «Природные способности (человека. — Р.К.) проявляются в обществах всех времен с поразительным постоянством, а предпосылки, необходимые для выживания человеческого общества, всюду оказываются совершенно тождественными» [9, с. 58]; «Формы интеграции не предполагают никакой последовательности во времени» [10, с. 73].

В качестве примера сошлюсь на классификацию различных систем «социальной этики», разработанную известным американским экономистом Дж. Хиршлейфером [19, р. 649–664].

Как известно, в традиционной трактовке «человек экономический» предстает как существо, движимое исключительно эгоистическими интересами и свободное от любых встроенных механизмов социального контроля. Как отмечает Хиршлейфер, современная социобиология признает наличие в человеке источника ничем не сдерживаемого эгоизма, но помещает его на более глубокий — генетический — уровень. На языке социобиологии, последовательно эгоистическим является не организм, а отдельный ген. Тем самым открываются возможности для неэгоистического поведения индивидов, если подобное поведение способствует сохранению и распространению в популяции соответствующих генов (другими словами, эгоистический ген может проинструктировать индивида вести себя в определенных ситуациях неэгоистически)<sup>23</sup>.

В результате уже у определенных видов животных обнаруживаются встроенные ограничители на чисто эгоистическое поведение, то есть зачаточные элементы социальной этики. По мнению Хиршлейфера, эти элементы получают дальнейшее развитие в ходе культурной эволюции человека и вырастают в разветвленные, сложно структурированные системы правил и норм (как встроенных, так и внешних), упорядочивающих и регулирующих жизнь человеческого общества. Именно благодаря им даже в самых примитивных сообществах достигается высокая степень кооперативного взаимодействия, которая была бы невозможна, если бы человек представлял собой беспримесного эгоиста.

Хиршлейфер выделяет три принципа, три системы социальной этики, которые соответствуют различным структурам социальности и которые в тех или иных сочетаниях встречаются в любом человеческом обществе (в зачаточном виде их можно наблюдать уже у некоторых видов «общественных» животных). Смысл первой выражается Золотым правилом, требующим делиться тем, что у тебя есть, с окружающими (communal sharing), смысл второй — Серебряным правилом уважения и соблюдения частных прав (private rights), смысл

<sup>23</sup> Справедливости ради отметим, что концепция эгоистического гена сталкивается с серьезными методологическими проблемами и многие биологи подвергают ее критике. Отношение экономистов к идеям социобиологии также далеко неоднозначно. Если одни (например, Г. Беккер) склонны их разделять, то другие (например, Ф. Хайек) выступают как их последовательные противники. В любом случае излагаемый далее подход Хиршлейфера представляется мне в столь незначительной степени связанным с выводами социобиологии, что на одном этом основании я не стал бы отказывать ему в осмысленности и эвристической ценности.

третьего — Железным правилом господства и подчинения (*dominance*). Круг, на который распространялось действие этих принципов, расширялся постепенно, в процессе культурной эволюции. Первоначально это были лица, связанные между собой кровным родством; затем — малые группы, состоящие из соседей, союзников и т. д.; еще позднее — более широкие группы, общие по языку, происхождению и культуре; наконец, в некоторых мировых религиях они приобрели универсальный характер.

Как легко убедиться, Золотое правило, предполагающее, что человек должен делиться тем, что у него есть, с окружающими, представляет собой обобщенное выражение норм альтруистического поведения. Важно, однако, отметить, что две других выделенных Хиршлейфером системы точно так же направлены на ограничение эгоистических устремлений и точно так же исходят из определенных этических принципов<sup>24</sup>. Так, Серебряное правило не только признает за человеком право на сферу «приватности», защищенную от каких бы то ни было вторжений извне, но и требует от него встречного отказа от вторжения в сферы «приватности» других людей. Это оказывается той почвой, на которой впоследствии вырастают институты частной собственности и рынка<sup>25</sup>. (Понятно, что никакой обмен, включая обмен дарами, был бы невозможен без предварительного признания — эксплицитного или имплицитного — прав собственности на соответствующие ресурсы.) Аналогичным образом Железное правило не сводится к прямому применению одной только голой силы. Оно налагает на тех, кто господствует, определенные обязательства по защите тех, кто подчиняется, и требует от тех, кто подчиняется, определенной лояльности по отношению к тем, кто господствует<sup>26</sup>.

<sup>24</sup> Впрочем, ни одна из систем социальной этики не обходится без «эгоистического» компонента. К примеру, важным дисциплинирующим средством, способствующим соблюдению норм альтруистического поведения, служат такие малопривлекательные эмоции, как зависть и страх перед завистью. Не следует также забывать, что в мире, полностью свободном от эгоизма, альтруизм был бы по существу лишен смысла. Пусть тот, кто оказывает помощь нуждающимся, поступает так из чисто альтруистических побуждений. Но ведь те, кто ее принимает, с очевидностью действуют исходя из своих собственных интересов, то есть вполне «эгоистически».

<sup>25</sup> Практически все известные первобытные общества обладали относительно развитыми структурами частных прав собственности. Хотя способности определения частных прав могли варьироваться, посягательство на них везде жестко пресекалось [19, p. 658].

<sup>26</sup> Понятно, что ни одна из этих систем не в состоянии функционировать без использования внешних санкций. Таким образом, механизмы контроля и принуждения становятся продолжением и дополнением внутренних

Что касается соотношения между альтернативными регулятивными принципами, то здесь интересно отметить, что такие, казалось бы, непохожие социальные исследователи, как Ф. Хайек и М. Салинз признавали первичной Золотую этику коммунитарности и связывали основной тренд в истории развития человеческой цивилизации с постепенным сдвигом в направлении Серебряной этики рынка и частной собственности (с той только разницей, что Хайек его поддерживал, тогда как Салинз осуждал, см.: [20, 21]). В отличие от них Хиршлейфер склонен считать наиболее фундаментальной Железную этику господства и подчинения (что, по-видимому, более оправданно).

Конечно, разработанная Дж. Хиршлейфером схема тоже может вызывать возражения (как отмечалось выше, многим кажутся неубедительными ссылки на выводы социобиологии). Очевидно также, что классификация аллокационных систем, координирующих межличностные взаимодействия и регулирующих доступ к ограниченным ресурсам, может производиться исходя из иных, чем у него, критериев в зависимости от конкретных аналитических задач. Тем не менее в подходе Хиршлейфера: а) эксплицитно оговаривается, на сдерживание какого типа поведения направлена большая часть известных социальных институтов; б) альтруизм выделяется в качестве особого регулятивного принципа; в) рыночные взаимодействия описываются как базирующиеся на определенной системе правил и норм, а не как хаос безудержных, ни с чем не считающихся эгоистических интересов.

Так что, выбирая между схемой Поляны и схемой Хиршлейфера, я, конечно же, отдал бы предпочтение последней.

19. Наиболее полное представление о политических и этических взглядах автора «Великой трансформации» дает последняя глава книги «Свобода в сложном обществе» (к сожалению, в русском издании она представлена в сильно усеченном виде). Наверное, будет правильным, если при изложении этих взглядов я ограничусь простым пересказом, воздержавшись от каких-либо комментариев и оценок.

Как известно, К. Поляны был сторонником гильдейского социализма. Разработанная им в 1920-х годах схема переустройства общества, строившаяся на гильдейских принципах, во многом представляла собой ответ на знаменитый тезис Л. Мизеса о невозможности рациональных экономических расчетов при социализме [22]. Ее центральный пункт — объединение всех производителей, действующих в каждой отрасли, в региональные или общенациональные ассоциации (по существу — в региональные или общенациональные монополии). По такому же принципу должны были быть организованы ассоциации потребителей. Отдельные ассоциации формировали бы Конгресс,

(интернализированных) норм и ограничений, вырабатываемых на основе Золотого, Серебряного и Железного принципов социальной этики.

главная функция которого должна была заключаться в координации экономических отношений между его членами. Параллельно с этой производственной иерархией предполагалось создание политической иерархии (Коммуны), призванной, по замыслу Поланьи, устанавливать социальные стандарты, регулировать заработную плату и т. д. Поскольку ортодоксальная марксистская идея централизованного планирования отвергалась (ассоциации должны были выступать как независимые центры принятия экономических решений), описанную схему можно рассматривать как одну из ранних версий модели рыночного социализма.

В «Великой трансформации» Поланьи не отказывается от своих социалистических убеждений, хотя его практические предложения становятся менее конкретными, а былые гильдейские пристрастия не проступают в явном виде. Он по-прежнему уверен, что под современную индустриальную цивилизацию должен быть подведен новый, нерыночный фундамент и что это потребует все возрастающего государственного планирования, регулирования и контроля. Среди наиболее ярких примеров движения в правильном направлении он упоминает Новый курс Ф. Рузвельта и коллективизацию крестьянства в СССР. Отсюда, однако, никак не вытекает необходимость полного демонтажа всех рыночных институтов. Речь идет лишь о резком сужении сферы их действия и в первую очередь — о замене стихийного рыночного саморегулирования сознательным государственным регулированием по отношению к рынкам фиктивных товаров (труда, земли и денег).

Различные политические течения по-разному рисуют пути дальнейшего развития индустриальной цивилизации. Поланьи отмечает, что в вопросах экономической организации общества социализм и фашизм в равной мере противостоят либерализму, занимая во многом идентичные позиции («they profess identical economics»). И социализм, и фашизм видят «реальность общества» (состоящую в необходимости использовать для сохранения целостности социума силу, власть и принуждение), тогда как либерализм, склонный к иллюзионистскому восприятию мира, предпочитает от нее отворачиваться<sup>27</sup>. Они признают, что без активного государственного вмешательства современное сложное общество не сможет нормально функционировать; иначе, как наглядно демонстрирует опыт развития рыночной системы, оно обречено на самоуничтожение. Однако

<sup>27</sup> В этом отношении либерализм оказывается близок к христианству, которое так же не видело «реальности общества» и так же проповедовало свободу, недостижимую в индустриальном обществе. Но сейчас западная цивилизация уже вступила в новую постхристианскую эру [9, с. 276].

при этом социализм и фашизм исповедуют противоположные нравственные принципы. Если фашизм полностью отвергает идею свободы, то для социализма свобода является безусловной ценностью, и он пытается совместить ее с «реальностью общества».

Как сохранить свободу в условиях современного сложного общества — вот фундаментальный вопрос, ответ на который и пытается найти Поланьи в «Великой трансформации». С социальными правами, полагает он, все достаточно ясно: в обществе, избавившемся от диктата рынка, принуждение будет иметь целью более справедливое распределение доходов, социальных гарантий и досуга («compulsion is suggested to more justly spread out income, leisure and security»<sup>28</sup>), а, значит, в результате такого принуждения свободы станет не меньше, а больше: на смену свободе для немногих придет свобода для всех. Сложнее обстоит дело с личными свободами. Поланьи признает, что гражданские свободы, частное предпринимательство и система наемного труда сформировали такой образ жизни, который благоприятствовал выработке нравственной свободы и независимости духа. («Civic liberties, private enterprise and wage-system fused into a pattern of life, which favored moral freedom and independence of mind».) И все же рыночное общество являлось мнимым царством свободы, так как стремление к ней было не сознательной целью, а всего лишь побочным продуктом его деятельности: свобода в этих условиях оставалась «неинституционализированной».

Соответственно главная задача, стоящая перед новым, формирующимся на наших глазах обществом, заключается в том, чтобы обеспечить институционализацию свободы. Для этого необходимо покончить с врожденным пороком рыночной системы — институциональным отделением политики от экономики. Подчинение экономики политике даст, наконец, возможность превратить достижение свободы в сознательную цель всего общественного развития: выход за узкие пределы рынка положит начало эре беспрецедентной свободы.

Конечно, соглашается Поланьи, опасения, что планирование и контроль могут создать угрозу для существования личной свободы, не вполне беспочвенны. Однако их не стоит преувеличивать, поскольку в обществе, построенном на нерыночной основе, свобода будет ограждена надежными институциональными средствами защиты. Какими же? Во-первых, основные гражданские права будут закреплены в законе, включая право на неконформистский образ мыслей.

<sup>28</sup> Здесь и далее оригинал «Великой трансформации» цитируется по электронной версии, размещенной в Интернет:  
<http://gorod.org.ru/biblio.shtml/polanyi.zip>

Принуждение не будет абсолютным; для несогласных с властью будут сохранены ниши, куда при желании они всегда смогут укрыться. («Compulsion should never be absolute; the “objector” should be offered a niche to which he can retire, the choice of a “second-best” that leaves him a life to live».) Во-вторых, на страже свободы будут стоять суды, куда за защитой своих прав при необходимости сможет обращаться любой. И вообще у всякого, кто станет искренне стремиться к большей свободе для всех, не будет ни малейших оснований бояться, что власть или планирование вдруг обернутся против него, лишив свободы его самого. («As long as he is true to his task of creating more abundant freedom for all, he need not fear that either power or planning will turn against him and destroy the freedom he is building by their instrumentality».) Венчает рассуждения Поланьи ссылка на «вдохновенное» высказывание Роберта Оуэна, из которого следует, что, если в условиях регулируемого общества свобода все-таки окажется недостижимой, с этим необходимо будет просто смириться, прекратив «все глупые ребяческие жалобы на этот счет» [9, с. 277]. «Таков, — заверяет нас Поланьи, — смысл свободы в сложном обществе» [9, с. 277].

\* \* \*

Свои заметки на полях «Великой трансформации» мне хотелось бы закончить несколькими общими и, надеюсь, достаточно очевидными выводами.

Первое: крайне маловероятно, что концепция Поланьи с ее многочисленными неясностями и недоговорками может послужить источником новой теоретической парадигмы, которая была бы способна охватить все многообразие институционального мира и составить надежную методологическую основу для продуктивного синтеза различных социальных дисциплин.

Второе: нет достаточных оснований видеть в Поланьи предшественника современной неоинституциональной теории, ибо в его системе координат центральный вопрос — о внутренних механизмах институциональной эволюции — не может быть даже поставлен.

Третье: хотя модель смешанной экономики, сформировавшаяся в развитых странах после Второй мировой войны, казалось бы, подходит под некоторые описания грядущего общества «с нерыночной основой», которые мы встречаем на страницах «Великой трансформации», реально в ней оказалось на порядок меньше государственного планирования и больше рыночного саморегулирования, чем предполагал и чем, вероятно, хотел бы видеть Поланьи.

И последнее: «Великая трансформация» служит выразительным примером того, какими абберациями чревата ностальгия по мнимой бесконфликтности, цельности и упорядоченности первобытного общества, если даже такому мыслителю с глубоко демократическими и

гуманистическими убеждениями, как Карл Поляни, не удалось избежать восхищения сталинской коллективизацией, проектирования «ниш для нонконформистов» и вариаций на тему свободы как осознанной необходимости.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Polanyi K.* The great transformation: The political and economic origins of our time. New York: Farrar & Rinehart, 1944.
2. *Lippman W.* An inquiry into the principles of the good society. Boston: Little, Brown & Co., 1937.
3. *Mannheim K.* Man and society in an age of reconstruction: Studies in modern social structure. London: Kegan Paul, 1940.
4. *Burnham J.* The managerial revolution: What is happening in the world right now. New York: John Day, 1941.
5. *Schumpeter J.* Capitalism, socialism and democracy. New York: Harper and Row, 1942.
6. *Hayek F.A.* The road to Serfdom. Chicago: University of Chicago Press, 1944.
7. *Carr E.H.* Nationalism and after. London: Macmillan, 1945.
8. *Popper K.R.* The open society and its enemies. London: Routledge, 1945.
9. *Поляни К.* Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002.
10. *Поляни К.* Экономика как институционально оформленный процесс // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2.
11. *Поляни К.* Аристотель открывает экономику // Истоки: экономика в контексте истории и культуры. М.: Издательский дом ГУ–ВШЭ, 2004.
12. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Наука, 1993.
13. *Hart K.* Informal urban income opportunities and urban employment in Ghana // Journal of Modern African Studies. 1973. Vol. 11. No. 1. P. 61–90.
14. *Belshaw C.* Traditional exchange and modern markets. Englewoods Cliffs: Prentice-Hall, 1965.
15. *Turnbull C.* The mountain people. New York: Simon and Schuster, 1972. P.146. Цит. по: Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория // THESIS. 1993. Вып. 3. С. 84–85.
16. *Posner R.A.* A theory of primitive society // Posner R.A. Economics of justice. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1981.
17. *Мосс М.* Общества. Обмен. Личность. М.: Издательская фирма «Восточная литература» РАН, 1996. С. 210.
18. *North D.C.* Markets and other systems in history: The challenge of Karl Polanyi // Journal of European Economic History. 1977. Vol. 6. No. 3. P. 703–716.
19. *Hirshleifer J.* Privacy: Its origin, function, and future // Journal of Legal Studies. 1980. Vol. 9. No. 4.
20. *Хайек Ф.* Пагубная самонадеянность. М.: Новости, 1991.
21. *Салинз М.* Экономика каменного века. М.: ОГИ, 2000.
22. *Chaloupek G.K.* The Austrian debate on economic calculation in a socialist society // History of Political Economy. 1990. Vol. 22. No. 4. P. 659–675.

### Приложение

В известной работе Ф. Прайора систематизированы доступные этнографические и исторические данные об особенностях организации экономической жизни в различных «первобытных» и «крестьянских» обществах (терминология автора). Нижеследующая таблица дает представление о степени распространенности альтернативных способов распределения ресурсов в пятнадцати экономически наименее развитых и пятнадцати экономически наиболее развитых обществах, попавших в выборку Прайора. Из нее отчетливо видно, как с повышением уровня экономического развития *sharing* и реципрокный обмен постепенно уступают место альтернативным транзакционным механизмам — редистрибуции и рыночному обмену.

### Распределение ресурсов на различных уровнях экономического развития общества (по выборке Ф. Прайора)

Способы распределения ресурсов	Наименее экономически развитые общества (N=15)	Наиболее экономически развитые общества (N=15)
<i>Товары:</i>		
Рыночный обмен	7	14
Sharing	13	3
Реципрокный обмен	13	3
Централизованное перераспределение	3	10
<i>Труд:</i>		
Рыночный обмен	2	14
Реципрокный обмен	10	9
Централизованное перераспределение	0	5
<i>Другое:</i>		
Взимание процентов по займам	2	9

*Источник:* Pryor F.L. The origins of the economy: A comparative study of distribution in primitive and peasant economies. New York: Academic Press, 1977. P. 309.