

# Глава II. Миф о меновой торговле

“ На любой тонкий и сложный вопрос всегда найдется простой и прямолинейный ответ, который будет неправильным.

Г.-Л. Менкен

В чем разница между обычным обязательством, подразумевающим, что человек должен вести себя определенным образом или что он чем-то обязан другому, и долгом в строгом смысле этого слова? Ответ простой: в деньгах. Разница между долгом и обязательством состоит в том, что долг можно точно исчислить. Для этого нужны деньги.

Деньги не просто делают возможным само понятие долга: деньги и долги появляются на исторической сцене в одно и то же время. Одни из самых ранних дошедших до нас письменных документов — это таблички из Месопотамии, где записаны приходы и расходы, пайки, выдававшиеся храмами, долги за аренду храмовых земель, размер которых точно указывался в зерновом и серебряном выражении. А одни из наиболее ранних работ по нравственной философии суть размышления на тему того, как представить нравственность в виде долга — то есть в денежном выражении.

Именно поэтому история долга — это история денег, и самый легкий способ понять, какую роль долг играл в человеческих обществах, заключается в том, чтобы просто проследить, какую форму обретали деньги и как они использовались на протяжении веков, а также исследовать споры, которые неизбежно возникали вокруг вопроса о том, что всё это значит. Однако такая история денег будет разительно отличаться от той, к которой мы привыкли. Когда экономисты пишут о происхождении денег, долг в их рассуждениях всегда появляется в последнюю очередь. Сначала была меновая торговля, потом деньги, и только после этого возник кредит. Даже если взять книги по истории денег, скажем, во Франции, Индии или Китае, там, как правило, речь идет об истории чеканки монет, а вот дискуссий о кредитных отношениях в них почти нет. В течение почти столетия антропологи вроде меня утверждали, что такие представления неверны. Стандартная версия экономической истории имеет мало общего с тем, что мы наблюдаем, изучая, как на самом деле устроена экономическая жизнь в реальных сообществах и каков характер рыночных отношений почти везде, — мы скорее обнаружим, что все друг другу что-то должны в самых разных формах и что большинство сделок осуществляются без использования денег.

Откуда такое несоответствие?

В каком-то смысле объяснение лежит на поверхности: древние монеты сохранились до нашего времени, а записи о выдаче кредитов — нет. Но проблема шире. Существование кредита и долга всегда вызывало замешательство у экономистов, потому что невозможно утверждать, что те, кто ссужает деньги, и те, кто берет займы, действуют исходя исключительно из «экономических» мотивов (например, что заем чужаку и заем свояку — одно и то же). Поэтому историю денег нужно начинать с описания воображаемого мира, в котором кредиты и долги полностью отсутствуют. Прежде чем применять антропологические методы для воссоздания подлинной истории денег, мы должны понять, почему неверна общепринятая точка зрения.

Как правило, экономисты выделяют три функции денег: средство обмена, единица исчисления и средство сбережения. Первая из них во всех экономических учебниках признается основной. Вот типичный образец из книги «Экономика» (Case, Fair, Gärtner, and Heather, 1996):

*Деньги жизненно необходимы для функционирования рыночной экономики. Представьте себе, какой бы была жизнь без них. Альтернативой денежной экономики является меновая торговля, в условиях которой люди напрямую обменивают товары и услуги на другие товары и услуги, вместо того чтобы вести обмен посредством денег.*

*Как работает система меновой торговли? Предположим, что вы хотите на завтрак круассаны, яйца и апельсиновый сок. Вместо того чтобы купить эти вещи в магазине за деньги, вам придется найти кого-нибудь, у кого есть эти продукты и кто хочет их обменять. У вас тоже должно быть что-то, что хотят булочник, поставщик апельсинового сока и продавец яиц. Если у вас есть карандаши, но они не нужны ни булочнику, ни поставщику сока, ни продавцу яиц, то они вам никак не помогут.*

*Система меновой торговли требует двойного совпадения потребностей людей, которые хотят совершить обмен. Иными словами, для обмена я не просто должен найти кого-то, у кого есть то, что я хочу, — этот человек еще и должен хотеть получить то, что есть у меня. Когда ассортимент товаров для обмена невелик, как это бывает в относительно просто устроенных экономиках, то найти кого-то, с кем можно обменяться товарами, несложно, и поэтому в них часто прибегают к меновой торговле[16].*

Это последнее утверждение спорно, но сформулировано оно так неясно, что опровергнуть его было бы нелегко.

“ В сложно устроенном обществе, где есть много товаров, прямой обмен требует слишком больших усилий. Попробуйте найти людей, которые продают всё то, что вы обычно покупаете в магазине, и которые хотят получить товары, которыми вы предлагаете им обменяться.

Некое установленное средство обмена (или средство платежа) полностью устраняет проблему двойного совпадения потребностей[17].

Важно подчеркнуть, что это представляется не как нечто действительно происходящее, а как отвлеченное от реальности упражнение. «Чтобы понять, что обществу выгодно иметь средство обмена, — пишут Бегг, Фишер и Дорнбуш (Economics, 2005), — представьте себе экономику, основанную на меновой торговле». «Представьте себе, как трудно вам бы пришлось сегодня, — пишут Маундер, Майерс, Уолл и Миллер (Economics Explained, 1991), — если бы вы должны были обменивать ваш труд непосредственно на продукт труда другого человека». «Представьте, — пишут Паркин и Кинг (Economics, 1995), — что у вас есть петухи, а вы хотите розы»[18]. Примеры можно приводить до бесконечности. Почти каждый современный учебник по экономике формулирует проблему именно так. Мы знаем, отмечают они, что в истории было время, когда денег не было. Как это выглядело? Давайте представим себе приблизительно такую же экономику, как сегодня, но только без денег. Это было бы очень неудобно! Разумеется, люди должны были изобрести деньги из соображений эффективности.

Для экономистов история денег всегда начинается с воображаемого мира меновой торговли. Только вот как его локализовать во времени и пространстве: мы говорим о пещерных людях, жителях островов в Тихом океане или американском фронтире? Экономисты Джозеф Стиглиц и Джон Дриффил в своем учебнике переносят нас в воображаемый город в Новой Англии или на Среднем Западе:

“ Представим себе старомодного фермера, который в своем маленьком городке обменивается продуктами с кузнецом, портным, бакалейщиком и доктором. Однако для того, чтобы простой обмен работал, их потребности должны совпадать... У Генри есть картошка, а он хочет ботинки, у Джошуа есть лишняя пара ботинок, и ему нужна картошка. Обмен может сделать их обоих счастливее. Но если у Генри есть дрова, а Джошуа они не нужны, то для того, чтобы ему выменять у Джошуа ботинки, им придется найти других людей и совершить многосторонний обмен. Деньги позволяют сделать многосторонний обмен намного проще. Генри продает свои дрова кому-то еще за деньги, которые использует для покупки ботинок у Джошуа[19].

Опять мы попадаем в выдуманную страну, где всё, как у нас, только вот деньги куда-то исчезли. В результате получается бессмыслица: кто в здравом уме станет открывать бакалейную лавку в таком месте? И как в нее будут поставляться товары? Неважно, оставим это в стороне. Есть одна простая причина, по которой всякий автор учебника по экономике считает, что должен рассказывать нам одну и ту же историю. Для экономистов эта история самая важная из всех. Именно рассказав ее в судьбоносном 1776 году, Адам Смит, профессор нравственной философии в университете Глазго, положил начало такой дисциплине, как экономика.

Эту историю он взял не с потолка. Еще в 330 году до н. э. Аристотель рассуждал на эту тему в схожем ключе в своем трактате о политике. Сначала, полагал он, семьи должны были сами производить всё, что им нужно. Постепенно стала развиваться специализация: одни выращивали зерно, другие делали вино, потом одно обменивалось на другое[20]. Этот процесс, по мнению Аристотеля, и привел к появлению денег. Но Аристотель, так же как и

средневековые схоласты, иногда повторявшие эту историю, в детали не вдавался[21].

После открытий Колумба, когда испанские и португальские искатели приключений стали рыскать по миру в поисках новых источников золота и серебра, эти туманные истории исчезли. Никто так и не открыл страну меновой торговли. Большинство путешественников XVI–XVII веков, побывавших в Вест-Индии или Африке, считали, что все общества обязательно располагали собственными формами денег, поскольку во всех обществах есть правительства и все правительства выпускают деньги[22].

Однако Адам Смит вознамерился опровергнуть общепринятые в его эпоху представления. Прежде всего он оспорил положение о том, что деньги создаются правительствами. В этом Смит был интеллектуальным наследником либеральной традиции в духе Джона Локка, считавшего, что правительство рождается из необходимости защищать частную собственность и действует лучше всего тогда, когда пытается ограничить себя выполнением одной этой функции. Смит развил эту точку зрения, заявив, что собственность, деньги и рынки не только существовали до политических институтов, но и служили первоосновой человеческого общества. Из этого вытекало, что раз правительство не должно вмешиваться в денежные дела, то ему следует ограничиться лишь обеспечением устойчивости монеты. Лишь на основании этого аргумента он смог утверждать, что экономика является отдельной сферой научных изысканий со своими принципами и законами, а значит, отличается, допустим, от этики или политики.

Утверждение Смита стоит разобрать подробно, потому что, на мой взгляд, оно является основополагающим мифом экономической науки.

Сначала Смит задается вопросом: а что, собственно говоря, лежит в основе экономической жизни? Это «некоторая склонность человеческой природы... склонность к мене, торговле, к обмену одного предмета на другой». У животных ее нет. «Никому, — замечает Смит, — никогда не приходилось видеть, чтобы собака сознательно менялась костью с другой собакой»[23]. Однако люди, оказавшись предоставлены сами себе, неизбежно начнут обмениваться вещами и сравнивать их. Этим люди и занимаются. Даже логика и беседа представляют собой лишь формы обмена, и в них, как и во всем прочем, люди всегда будут стремиться к собственной выгоде[24].

Эта тяга к обмену, в свою очередь, приводит к разделению труда, которому человечество обязано всеми своими достижениями и самим появлением цивилизации. Здесь изложение переносится в еще одну из далеких воображаемых стран экономистов: она похожа на нечто среднее между землями, населенными североамериканскими индейцами, и территорией, где проживают кочевники-скотоводы Центральной Азии[25]:

“ В охотничьем или пастушеском племени один человек изготавливает, например, луки и стрелы с большей быстротой и ловкостью, чем кто-либо другой. Он часто выменивает их у своих соплеменников на скот или дичь; в конце концов он видит, что может таким путем получать больше скота и дичи, чем если сам будет заниматься охотой. Соображаясь со своей выгодой, он делает из выделки луков и стрел свое главное занятие и становится,

таким образом, своего рода оружейником. Другой выделяется своим умением строить и покрывать крышей маленькие хижины или шалаши. Он привыкает помогать в этой работе своим соседям, которые вознаграждают его таким же способом — скотом и дичью, пока наконец он не признает выгодным для себя целиком отдаться этому занятию и сделаться своего рода плотником. Таким же путем третий становится кузнецом или медником, четвертый — кожевником или дубильщиком шкур и кож, главных частей одежды дикарей.

Только тогда, когда появляются опытные изготовители луков, строители вигвамов и т. д., люди начинают видеть в этом проблему. Обратите внимание, как посредством множества приведенных примеров происходит плавный переход от воображаемых дикарей к лавочникам из мелких городков.

“ Но когда разделение труда только еще начинало зарождаться, эта возможность обмена часто должна была встречать очень большие затруднения. Предположим, что один человек обладал большим количеством определенного продукта, чем сам нуждался в нем, тогда как другой человек испытывал в нем недостаток. Поэтому первый охотно отдал бы часть этого излишка, а второй охотно приобрел бы его. Но если последний в данный момент не имел бы ничего такого, в чем нуждается первый, то между ними не могло бы произойти никакого обмена. Мясник имеет в своей лавке больше мяса, чем сам может потребить, а пивовар и булочник охотно купили бы каждый часть этого мяса; они не могут ничего предложить ему в обмен...

(...)

В целях избежания таких неудобных положений каждый разумный человек на любой ступени развития общества после появления разделения труда, естественно, должен был стараться так устроить свои дела, чтобы постоянно наряду с особыми продуктами своего собственного промысла иметь некоторое количество такого товара, который, по его мнению, никто не откажется взять в обмен на продукты своего промысла[26].

Так что каждый неизбежно начнет копить нечто, что, как ему кажется, захотят всё, — это парадоксальное следствие, потому что в определенный момент стоимость этого товара начнет не падать (поскольку у каждого он есть), а, наоборот, расти (потому что он превращается в деньги):

“ Как передают, в Абиссинии обычным средством торговли и обмена служит соль; на берегах Индии таким средством служат раковины особого вида, в Ньюфаундленде — сушеная треска, в Виргинии — табак, в некоторых наших вест-индских колониях — сахар, в некоторых других странах — шкуры или выделанная кожа, и, как мне рассказывали, в настоящее время в Шотландии

существует деревня, где рабочий нередко вместо денег приносит в булочную или пивную гвозди[27].

Иногда, по крайней мере в международной торговле, это приводит к использованию драгоценных металлов, которые идеально подходят на роль денег: они долговечны, их удобно перевозить и можно до бесконечности делить на равные доли.

“ Различные народы пользовались для указанной цели различными металлами. Древние спартанцы употребляли в качестве средства обмена железо, древние римляне пользовались для этого медью; золотом и серебром пользовались все богатые и торговые народы.

(...)

Первоначально, по-видимому, металлы употреблялись для этой цели в слитках, а не в монете...

(...)

Пользование такими слитками металла сопровождалось двумя очень значительными неудобствами: во-первых, трудностью взвешивать металл и, во-вторых, трудностью определения его пробы. По отношению к драгоценным металлам, когда даже ничтожная разница в количестве обуславливает громадную разницу в их стоимости, самое взвешивание с надлежащей точностью требует по крайней мере очень точных весов и гирь. Взвешивание золота в особенности представляет собою очень кропотливую и тонкую операцию...[28]

Легко понять, к чему всё это ведет. Использовать металлические слитки неравного размера проще, чем вести меновую торговлю. Но не будет ли еще легче использовать стандартизированные единицы, например штампованные кусочки металла различного достоинства с единообразными обозначениями, гарантирующими их вес и пробу? Конечно, да — так и появилась чеканка монет. Появление чеканки подразумевало участие правительств, ведь именно они, как правило, управляли монетными дворами; но в стандартной версии этой истории правительства играли лишь ограниченную роль: они должны были обеспечивать денежное обращение и делали это, как правило, плохо. На протяжении истории короли беззастенчиво мошенничали, допуская порчу монеты и вызывая тем самым инфляцию и различные политические трудности в том, что изначально было лишь вопросом здравого экономического смысла.

Что характерно, эта история сыграла ключевую роль не только в создании экономической науки, но и в возникновении самой идеи о том, что есть нечто под названием «экономика», действующее по своим собственным правилам и отделенное от нравственной или политической жизни, и что это нечто экономисты могут считать своей сферой деятельности. «Экономика» — это когда мы поддаемся нашей естественной склонности к обмену и торговле. Мы продолжаем торговать и заниматься обменом. И всегда будем. Деньги просто

самое эффективное средство для этого.

Такие экономисты, как Карл Менгер и Стенли Джевонс, позже усовершенствовали эту историю, введя в нее различные математические уравнения, которые должны были показать, что случайно собранные вместе люди с самыми разными желаниями в теории могут не только выбрать один товар, который будут использовать в качестве денег, но и создать единую систему цен. В эти уравнения они добавили еще и впечатляющее количество самых разных технических терминов (например, «затруднения» превратились в «операционные издержки»). Однако самое главное в том, что теперь большинство людей считают эту историю воплощением здравого смысла. Мы рассказываем ее детям в учебниках и музеях. Ее знают все. «Однажды была меновая торговля. Это было неудобно. Поэтому люди изобрели деньги. Затем стали развиваться банковское дело и кредит». Всё это образует прямолинейную прогрессию, процесс всё большего усложнения и абстрагирования, который неотвратимо должен был привести человечество от обмена мамонтовыми бивнями в каменном веке к фондовым рынкам, хедж-фондам и обеспеченным деривативам[29].

Такое представление царит повсеместно. Везде, где есть деньги, мы сталкиваемся с этой историей. Однажды в городе Аривонимамо, на Мадагаскаре, я удостоился чести взять интервью у Каланоро, крохотного, похожего на привидение существа, которое один местный медиум якобы держал в сундуке у себя дома. Этот дух принадлежал брату известной в тех краях ростовщицы, ужасной женщины по имени Нордина; честно говоря, я не горел желанием общаться с этим семейством, но некоторые мои друзья меня убедили — в конце концов, это был дух из былых времен. Дух вещал из-за ширмы жутковатым дребезжащим голосом, словно доносившимся с того света. Говорить ему было интересно только о деньгах. Когда весь этот фарс окончательно вывел меня из себя, я спросил: «Так что вы использовали в качестве денег в прежние времена, когда вы еще были живы?»

Таинственный голос немедленно ответил: «Нет, деньги мы не использовали. В прежние времена мы обменивались друг с другом товарами напрямую...»

\*\*\*

Так что эта история встречается повсюду. Это миф, лежащий в основе нашей системы экономических отношений. Он настолько прочно утвердился в сознании, даже в таких местах, как Мадагаскар, что большинство людей на планете и представить себе не могут, что деньги могли появиться как-то еще.

Проблема в том, что доказательств, подтверждающих эту историю, нет, зато есть огромное количество фактов, ее опровергающих.

Уже несколько веков исследователи пытаются найти сказочную страну меновой торговли — всё безуспешно. Адам Смит приписал свою историю аборигенам Северной Америки (другие предпочитали Африку или Тихий океан). Можно было бы сказать, что по крайней мере во времена Смита в шотландских библиотеках не было надежной информации об

экономических системах американских индейцев. Но в середине XIX века Льюис Генри Морган опубликовал свое описание Лиги ирокезов, в котором четко показал, что основным экономическим институтом ирокезов были длинные дома, где складировалась большая часть товаров, распределявшихся затем женскими советами, — никто никогда не обменивал наконечники стрел на куски мяса. Экономисты просто игнорировали эту информацию[30]. Например, Стенли Дживонс, написавший в 1871 году книгу, которую стали считать классическим исследованием о происхождении денег, брал примеры прямо из труда Смита — у него индейцы тоже обменивали оленину на лосятину и бобровые шкуры — и не использовал современные ему описания жизни индейцев, которые доказывали, что Смит это просто выдумал. Приблизительно в то же время миссионеры, искатели приключений и колониальные администраторы блуждали по всему миру, многие из них с книгой Смита в руках, в надежде найти страну меновой торговли. Никому это не удалось. Они обнаружили бесчисленное количество экономических систем. Но до сегодняшнего дня никто не сумел найти край, где стандартная форма экономических сделок между соседями выражалась бы формулой «за эту корову я дам тебе двадцать кур».

Кэролин Хамфри из Кембриджского университета в своей исчерпывающей работе о меновой торговле приходит к однозначному выводу: «Не было описано ни одного случая бартерной экономики в чистом виде и появления на ее основе денег; все имеющиеся у нас этнографические данные свидетельствуют о том, что такого никогда не было»[31].

В то же время всё это вовсе не означает, что меновой торговли не существует или что ее не ведут люди, которых Смит назвал бы «дикарями». Это лишь означает, что ее почти никогда не ведут между собой односельчане, как думал Смит. Обычно такой обмен происходит между чужаками или даже врагами. Начнем с индейцев намбиквара, живущих в Бразилии. Они соответствуют всем необходимым критериям: это простое общество со слабо развитым разделением труда, состоящее из небольших групп, каждая из которых насчитывает не больше сотни человек. Иногда, когда одна группа замечает неподалеку костры, разведенные другой, она отправляет посланников с предложением совершить обмен. Если оно принимается, мужчины первой группы прячут женщин и детей в лесу, а затем приглашают мужчин второй группы на свою стоянку. У каждой группы есть вождь; когда все собираются вместе, каждый вождь произносит формальную речь, в которой восхваляет чужую группу и принижает свою. Отложив оружие в сторону, те и другие поют и танцуют вместе — хотя танец имитирует боевое столкновение. Затем представители обеих сторон сходятся вместе, и начинается торговля:

“Если человек хочет получить какой-то предмет, он хвалит его, подчеркивая его красоту. Если владелец высоко ценит свою вещь и хочет получить много в обмен, то он не говорит, что она ценна, а, напротив, утверждает, что она нехороша, и показывает, что хочет оставить ее себе. «Это плохой топор, он очень старый, он затупился», — скажет он о своем топоре, который понравился другому.

Торг ведется в раздраженном тоне до тех пор, пока стороны не приходят к соглашению. Когда оно достигнуто, каждый выхватывает предмет из рук другого. Если один согласился

отдать ожерелье, то другой должен не просто взять его, а отнять, показав силу. Споры, часто переходящие в потасовки, происходят тогда, когда одна из сторон действует торопливо и хватает предмет до того, как завершается торг[32].

Все заканчивается большим пиром, на который приходят и женщины, но это тоже может вызвать проблемы, потому что в праздничной обстановке, под звуки музыки их могут начать соблазнять[33]. Иногда это приводит к конфликтам на почве ревности и даже к убийствам.

Получается, что, несмотря на элементы праздника, меновая торговля велась между людьми, которые могли быть врагами и находились в шаге от полноценного конфликта; и, если верить этнографам, в случаях, когда одна из сторон считала, что ее обхитрили, это легко могло привести к настоящей войне.

Теперь перенесемся на другой край Земли — в Западный Арнемленд, в Австралию. Живущий здесь народ гунвингу известен тем, что проводит со своими соседями ритуалы церемониального обмена под названием дзамалаг. Здесь угроза применения насилия выражена намного слабее — отчасти потому, что ситуация облегчается наличием системы кровнородственных связей, которая охватывает весь регион: никому не дозволяется жениться на представительницах своей родственной секции или заниматься с ними сексом вне зависимости от того, откуда они. Но любой человек из другой секции может быть потенциальным партнером. Таким образом, для мужчины даже в общинах, проживающих далеко от его собственной, контакты с одной половиной женщин строго запрещены, а с другой — допустимы. Регион также объединяет местная специализация: у каждого племени есть свой товар, которым оно обменивается с другими племенами.

Ниже я привожу выдержку из описания дзамалага, которое в 1940-х годах дал антрополог Рональд Берндт.

Здесь обмен тоже начинается тогда, когда, после первоначальных переговоров, чужаков приглашают на главную стоянку хозяев. В данном конкретном случае гости славилась своими «ценными зазубренными копьями», а хозяева располагали хорошей европейской одеждой. Сначала группа гостей, состоящая из мужчин и женщин, вступает на танцевальную площадку стоянки, или в «круг», и трое из них начинают развлекать хозяев музыкой. Двое мужчин поют, а третий аккомпанирует им на диджериду. Вскоре приходят женщины принимающей стороны и нападают на музыкантов:

“ Мужчины и женщины встают и начинают танцевать. Дзамалаг завязывается тогда, когда две женщины гунвингу из родственной секции, противоположной той, к которой относятся певцы, «дают им дзамалаг»: они дарят каждому мужчине какой-нибудь предмет одежды, ударяют его или касаются и увлекают на землю, называя его своим дзамалаг-мужем и заигрывая с ним. Затем другая женщина из секции, противоположной той, к которой принадлежит мужчина, играющий на трубе, дает ему одежду, ударяет и заигрывает с ним.

Это кладет начало дзамалагу. Гости сидят спокойно, пока женщины из противоположной родственной секции подходят к ним, дают одежду, ударяют их и склоняют к соитию; в обстановке веселья, подбадриваемые аплодисментами, они позволяют себе любые вольности с мужчинами, пока продолжаются пение и танцы. Женщины пытаются развязать набедренные повязки мужчин или коснуться их пениса и увести их за пределы «круга», чтобы совокупиться с ними. Мужчины, делая вид, что сопротивляются, удаляются со своими дзамалаг-партнершами и совокупаются с ними в кустах подальше от огней, что освещают танцоров. Они могут дать женщинам табак или бусы. Когда женщины возвращаются, они отдают часть этого табака своим мужьям, которые побуждали их принять участие в дзамалаге. Мужчины, в свою очередь, расплачиваются табаком со своими дзамалаг-партнершами[34].

Выходят новые певцы и музыканты, на них снова набрасываются, а потом увлекают в кусты; мужчины призывают своих жен «не скромничать» и подтвердить репутацию гунвингу как радушных хозяев; они и сами проявляют инициативу по отношению к женам гостей, предлагают им одежду, ударяют их и уводят в кусты. Бусы и табак переходят из рук в руки. Наконец, когда все участники совокупались хотя бы по одному разу и гости остались довольны приобретенной одеждой, женщины прекращают танец и встают в два ряда; гости выстраиваются в линию, чтобы отплатить им.

“Затем мужчины-гости из одной родственной секции танцуют перед женщинами из противоположной секции, чтобы «дать им дзамалаг». Они держат наперевес копьа с лопатообразными наконечниками и делают вид, что вонзают их в женщин, но на деле лишь ударяют их наконечниками плашмя. «Мы не будем вас пронзать, ибо мы уже пронзили вас своими пенисами». Они дарят копьа женщинам. Затем мужчины-гости из другой родственной секции проделывают те же действия с женщинами из противоположной им секции и дают им копьа с зазубренными наконечниками. Этим церемония завершается, после чего следует щедрая раздача еды[35].

Очень яркий пример, но именно такие случаи показательны. Благодаря относительно дружеским отношениям между народами, соседствующими друг с другом в Западном Арнемленде, гунвингу удается преобразовать все элементы меновой торговли намбиквара (музыка и танцы, потенциальная враждебность, сексуальная интрига) в своего рода праздничную игру. Возможно, она не лишена опасностей, зато, как подчеркивает этнолог, все участники считают ее отличным развлечением.

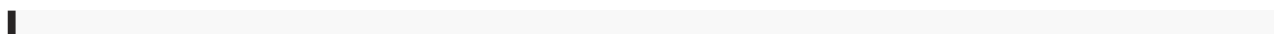
У всех подобных случаев меновой торговли есть общая черта: они представляют собой встречи с чужаками, которые никогда не повторятся, а значит, не будет и каких-либо постоянных отношений. Именно поэтому прямой обмен здесь наиболее уместен: каждая сторона выменивает то, что хочет, и уходит. Все это становится возможным благодаря установлению контакта через совершение коллективных действий, приносящих

удовольствие: через музыку и танцы, с которых обычно начинается празднество, всегда служащее прологом к торговле. Затем завязывается собственно торг, в котором обе стороны проявляют скрытую враждебность, неизбежно присутствующую во всяком обмене материальными предметами между чужаками, и в котором ни у одной из сторон нет причин не получить выгоду за счет другой посредством мнимой агрессии; хотя в случае с индейцами намбиквара, у которых формы установления контакта очень ограничены, мнимая агрессия постоянно грозит перерасти в настоящую. Гунвингу, с их более легким отношением к сексуальности, проявили изобретательность и объединили в одно целое агрессию и коллективные действия, приносящие удовольствие.

А теперь вспомните фразы из учебников по экономике: «Представьте себе общество без денег», «Представьте себе экономику, основанную на меновой торговле». Эти примеры со всей очевидностью доказывают одно: воображение у большинства экономистов очень ограничено[36].

Почему? Проще всего ответить так: потому, что для самого существования дисциплины под названием «экономика», которая стремится в первую очередь выяснить, как люди пытаются заключить наиболее выгодное соглашение по обмену ботинок на картошку или одежды на копыя, нужно допустить, что такой обмен не имеет ничего общего с войной, страстями, приключениями, тайнами, сексом или смертью. Экономика проводит между различными сферами человеческого поведения разграничение, которого просто не существует у народов вроде гунвингу или намбиквара. Это разграничение, в свою очередь, становится возможным благодаря весьма специфическим институциональным механизмам вроде юристов, тюрем и полиции, которые следят за тем, чтобы люди, не особо друг друга любящие и не заинтересованные в развитии каких-либо долгосрочных отношений, а просто стремящиеся захватить максимальное количество чужой собственности, всё же удерживались от того, чтобы давать волю рукам (то есть красть). Ну а это позволяет нам предположить, что жизнь четко разделена на сферу рынка, куда мы ходим за покупками, и «сферу потребления», к которой относятся наше увлечение музыкой и стремление к праздникам и к флирту. Иными словами, идея, из которой исходят все учебники по экономике и в распространении которой Адам Смит сыграл такую важную роль, стала столь важной частью общепринятых представлений, что мы с трудом можем себе вообразить, что всё может быть иначе.

Из приведенных нами примеров становится ясно, почему обществ, основанных на меновой торговле, не бывает. Такое общество могло бы существовать, только если каждый был бы в шаге от того, чтобы вцепиться в глотку другому; постоянно был бы готов нанести удар, но всякий раз воздерживался бы от этого. Меновая торговля действительно иногда ведется между людьми, которые не считают друг друга чужаками, но эти люди легко могли бы ими быть, поскольку не испытывают по отношению друг к другу ни ответственности, ни взаимного доверия и не желают развивать долгосрочные отношения. Например, пуштуны Северного Пакистана славятся своим радушием и гостеприимством. Меновая торговля здесь ведется между людьми, не связанными узами гостеприимства (или родства, или чего-либо еще):



Излюбленной формой обмена является меновая торговля, или адал-бадал (давать-брать). Люди всегда готовы обменивать какую-нибудь свою вещь на что-нибудь получше. Часто обмениваются подобными вещами: радиоприемниками, солнечными очками, часами. Однако обмен может вестись и несхожими предметами, например за велосипед могут дать двух ослов. Адал-бадал никогда не ведется между родственниками, что позволяет участникам получить удовольствие от выгодного для себя обмена. Человек, который считает, что совершил хорошую сделку, гордится и хвастается этим. Если обмен оказался невыгодным, то незадачливый участник сделки пытается от нее отказаться или, в случае неудачи, сбыть некачественный предмет тому, кто этого не подозревает. Лучший партнер по адал-бадалу — тот, что живет далеко и потому вряд ли будет жаловаться[37].

Такими беззастенчивыми мотивами руководствуются не только в Центральной Азии. Они часть самой природы меновой торговли; именно этим объясняется, что за одно-два столетия до эпохи Смита английские слова «мена» («truck») и «меновая торговля» («barter»), равно как и их эквиваленты во французском, испанском, немецком, голландском и португальском языках, дословно означали «обман, мошенничество или надувательство»[38]. Обменивают напрямую одну вещь на другую, стремясь при этом получить максимальную выгоду от сделки, тогда, когда имеют дело с людьми, которых вряд ли увидят когда-либо еще. Почему бы не обхитрить такого человека? Если же ты заботаешься о ком-то, будь то сосед или друг, и хочешь вести дела с ним открыто и честно, то ты неизбежно будешь также принимать во внимание его личные потребности, желания и положение. Даже если ты обмениваешься с ним вещами, то постарайся представить это в виде подарка.

\*\*\*

Чтобы объяснить, что я имею в виду, вернемся к учебникам по экономике и к проблеме «двойного совпадения потребностей». Мы оставили Генри, когда ему была нужна пара ботинок, а дома у него завалилось всего несколько картофелин. У Джошуа была лишняя пара ботинок, но картошка ему была не нужна. Деньги еще не изобретены, и у них возникла проблема. Как они поступят?

Прежде всего мы должны узнать немного больше о Джошуа и Генри. Кто они? Связывает ли их что-либо? Если да, то что? Видимо, они живут в небольшом поселке. У двух человек, всю жизнь живущих в одном и том же поселке, должна быть сложная история взаимоотношений. Кто они друг другу — приятели и друзья или соперники, союзники или враги либо все сразу вместе?

Авторы исходного примера, очевидно, имеют в виду двух соседей, приблизительно равных по социальному статусу, не очень тесно связанных друг с другом, но находящихся в дружеских отношениях, — то есть ситуация максимально близка к нейтральному равенству. Но это еще ни о чем не говорит. Например, если бы Генри жил в ирокезском длинном доме и ему были бы нужны ботинки, Джошуа не стал бы даже заходить туда; он просто упомянул

бы об этом в разговоре с женой, которая обсудила бы вопрос с другими матронами, взяла бы необходимые материалы на общем складе длинного дома и сшила бы ему обувь сама. Или же, чтобы сценарий соответствовал тому, что описывается в учебниках по экономике, мы должны поместить Джошуа и Генри в маленькую общину вроде группы намбиквара или гунвингу:

### “ Сценарий 1

Генри подходит к Джошуа и говорит: «Отличные ботинки!» Джошуа отвечает: «Не так уж они хороши, но, раз они тебе нравятся, бери». Генри берет ботинки. Картошка Генри в разговоре не упоминается, поскольку обе стороны прекрасно знают, что, если у Джошуа закончится картошка, Генри ему ее даст и так.

Вот и всё. Конечно, в этом случае не ясно, как долго ботинки будут находиться у Генри. Это может зависеть от того, насколько они красивы. Если это обычная обувь, то дело на этом может и кончиться. Если же они уникальны или очень красивы, то они могут начать переходить из рук в руки. Есть один известный рассказ о том, как Джон и Лорна Маршалл, изучавшие бушменов пустыни Калахари в 1960-х годах, однажды дали нож одному из своих лучших информаторов. Потом они уехали, а когда вернулись год спустя, то обнаружили, что за это время практически каждый член группы успел побывать владельцем ножа. С другой стороны, мои арабские друзья подтверждают, что в менее эгалитарном обществе это обычный прием, чтобы получить то, что хочется. Если другу нравится твой браслет или кольцо, то считается, что ты должен тут же сказать: «Возьми его»; но, если ты хочешь оставить его у себя, ты всегда можешь сказать: «Красивый, правда? Это подарок».

Однако, судя по всему, авторы учебника имели в виду сделку, носящую более безличный характер. Они представляют себе двух глав патриархальных семейств, поддерживающих хорошие отношения и располагающих собственными запасами. Возможно, они живут в одном из шотландских сел, где также есть мясник и пекарь из примеров Адама Смита, или в колониальном поселении в Новой Англии. С той лишь поправкой, что о деньгах они никогда не слышали. Конечно, это чистая фантазия, но давайте посмотрим, что из этого получится:

“ Сценарий 2 Генри подходит к Джошуа и говорит: «Отличные ботинки!» Или — придадим этой истории более реалистичный вид — жена Генри болтает с супругой Джошуа и намеренно роняет фразу о том, что ботинки Генри просят каши.

Это доходит до ушей Джошуа, который на следующий день предлагает Генри в подарок лишнюю пару своих ботинок, настаивая на том, что это просто дружеский жест. Ничего взамен ему, разумеется, не нужно.

Неважно, насколько искренне Джошуа это говорит. Своим поступком Джошуа оказывает услугу, и Генри теперь будет ему обязан.

Как Генри оплатит Джошуа? Для этого есть бесконечное количество возможностей. Возможно, Джошуа действительно нужна картошка. Выждав какое-то время, Генри дает ему ее, настаивая на том, что это просто подарок. Или сейчас Джошуа картошка не нужна, и Генри ждет до тех пор, пока она ему понадобится. Или же год спустя Джошуа решит устроить банкет и, прогуливаясь однажды у скотного двора Генри, скажет: «Отличная свинья...»

В любом из этих сценариев проблема «двойного совпадения потребностей», о которой так часто идет речь в учебниках по экономике, просто-напросто исчезает. У Генри может не быть того, что Джошуа нужно сейчас. Но если они соседи, то через какое-то время ему понадобится что-то, что есть у Генри[39].

Это, в свою очередь, означает, что упоминаемая Смитом необходимость складировать предметы, которые все готовы принять в качестве оплаты, тоже исчезает, а с ней пропадает и необходимость изобретать деньги. Как и во многих современных мелких общинах, каждый просто ведет учет того, кто что и кому должен.

Здесь есть одна большая концептуальная проблема, которую внимательный читатель, возможно, заметил. Генри «чем-то обязан Джошуа». Чем именно? Как можно измерить оказанную услугу? На основе чего можно сказать, что стоимость такого-то количества картошки или свиньи таких-то размеров более или менее соответствует стоимости пары ботинок? Ведь даже если всё это остается лишь грубым приближением, должен быть какой-нибудь способ, чтобы установить, что  $x$  приблизительно равен игреку, или немного лучше, или хуже. Не подразумевает ли это, что должно существовать что-то похожее на деньги, выполняющее хотя бы функцию единицы измерения, при помощи которой можно сравнить стоимость различных предметов?

В экономиках дарения есть довольно примитивный способ решения этой проблемы. Устанавливается ряд классификационных категорий для типов вещей. Свиньи и обувь могут считаться предметами приблизительно равного статуса: ими можно легко обмениваться. Коралловое ожерелье совсем другое дело; за него нужно давать другое ожерелье или по крайней мере другой ювелирный предмет — антропологи обычно называют это установлением различных «сфер обмена»[40]. Это до некоторой степени упрощает ситуацию. Когда меновая торговля между различными культурами приобретает регулярный характер, она, как правило, ведется в соответствии со схожими принципами: есть определенные виды вещей, которые обмениваются на другие (например, одежда на копья). Это облегчает процесс выработки традиционных эквивалентов, однако не решает проблему появления денег, а лишь усложняет ее. Зачем складировать соль, золото или рыбу, если их можно обменивать только на определенные вещи и ни на какие другие?

На самом деле есть все основания полагать, что меновая торговля — феномен, который вовсе не существовал в древние времена, а получил распространение лишь в относительно недавнем прошлом. В большинстве известных нам случаев он действительно имеет место между людьми, привыкшими к использованию денег, но по тем или иным причинам не имеющими к ним доступа. Сложные системы обмена часто возникают после краха

национальных экономик: так было в России в 1990-е годы и в Аргентине в 2002 году, когда в первом случае рубли, а во втором — доллары просто исчезли[41]. Иногда в таких условиях могут возникать определенные виды денег: например, известно, что в лагерях для военнопленных и во многих тюрьмах заключенные использовали в качестве таковых сигареты, к вящей радости профессиональных экономистов. Но в данном случае мы снова говорим о людях, которые привыкли к деньгам и теперь вынуждены без них обходиться, — это ровно та вымышленная ситуация из учебников по экономике, с которой я начал[42].

Чаще проблема решается путем введения какой-либо кредитной системы. Судя по всему, это произошло, когда значительная часть Европы «обратилась к меновой торговле» после крушения Римской империи, а затем снова стала распадаться на части после заката империи Каролингов. Люди продолжали вести расчеты в старой имперской монете, хотя уже и не использовали ее[43]. Точно так же пуштуны, которые любят менять велосипеды на ослов, вряд ли незнакомы с использованием денег. Деньги существовали в этой части мира на протяжении тысяч лет. Они просто предпочитают прямой обмен между равными по статусу людьми — в данном случае потому, что считают его более достойным мужским занятием[44].

Примечательно, что даже в примерах Адама Смита, где рыба, гвозди и табак используются в качестве денег, происходит то же самое. После издания «Богатства народов» ученые исследовали большинство таких случаев и обнаружили, что почти в каждом из них люди, участвовавшие в обмене, имели привычку использовать деньги и на самом деле использовали их в качестве расчетной единицы[45]. Возьмем пример сушеной трески, которая предположительно использовалась в качестве денег в Ньюфаундленде. Как отмечал британский дипломат А. Митчелл-Иннес почти столетие назад, описание Смита — действительно иллюзия, созданная простым предоставлением кредита:

“ На ранних этапах рыбного промысла в Ньюфаундленде не было постоянного европейского населения. Рыбаки приезжали сюда только на рыболовный сезон, а те, кто не был рыбаком, были торговцами, которые покупали сушеную рыбу и торговали предметами, в которых нуждались рыбаки. Последние продавали торговцам свой улов по рыночной цене в фунтах, шиллингах и пенсах, а взамен получали кредит в расчетных книгах торговцев, при помощи которого оплачивали свои покупки. Оставшиеся задолженности торговцев перед рыбаками оплачивались посредством платежных поручений в Англии или во Франции[46].

То же самое происходило в шотландской деревне. Никто не приходил в местный паб, не швырял на стойку кровельный гвоздь и не требовал за него пинту пива. Наниматели во времена Смита часто не располагали монетами для оплаты труда своих рабочих; зарплаты могли задерживаться по году и более; поэтому допускалось, чтобы работодатели отдавали им часть своих собственных товаров или остатки рабочих материалов, дрова, ткани, веревки и т. д. Гвозди, по сути дела, были процентами по долгу нанимателей перед рабочими. Когда ситуация позволяла, работодатели приходили в паб с записной книжкой и сумкой с гвоздями, чтобы погасить часть долга. Закон, разрешивший использовать в Виргинии табак

в качестве платежного средства, видимо, представлял собой попытку плантаторов вынудить местных купцов принимать их товар в качестве уплаты кредита во время сбора урожая. Закон действительно заставил всех виргинских купцов превратиться в посредников в табачном бизнесе, хотели они того или нет; точно так же купцам Вест-Индии пришлось начать торговать сахаром, поскольку именно им расплачивались по своим долгам все их наиболее состоятельные клиенты.

Так что изначально люди изобретали кредитные системы потому, что настоящих денег — золотых и серебряных монет — не хватало. Но самый сильный удар по общепринятой версии экономической истории нанесла расшифровка сначала египетских иероглифов, а затем клинописи Месопотамии, расширившая горизонт научных знаний о письменной истории почти на три тысячелетия, от времен Гомера (около 800 года до н. э.), до которых она доходила в эпоху Смита, приблизительно до 3500 года до н. э. Эти тексты показали, что кредитные системы такого рода появились на тысячи лет раньше, чем чеканка монет.

О месопотамской системе мы располагаем более полной информацией, чем о египетской системе времен фараонов (похожей на месопотамскую), китайской системе эпохи Шан (о которой мы знаем мало) или системе цивилизации долины Инда (о которой мы вообще ничего не знаем). Как часто бывает, о Месопотамии мы много знаем потому, что большинство клинописных табличек касалось финансовых вопросов.

В шумерской экономике доминировали крупные дворцовые и храмовые комплексы. Зачастую в них работали тысячи человек: священники и чиновники, ремесленники, трудившиеся в мастерских комплексов, скотоводы и крестьяне, обрабатывавшие обширные земельные владения, которые принадлежали дворцам и храмам. Даже несмотря на то, что древний Шумер был раздроблен на множество независимых городов-государств, ко времени, когда над месопотамской цивилизацией поднимается занавес истории, а именно к 3500 году до н. э., храмовые управители, по-видимому, уже разработали единообразную систему учета — ее элементами мы пользуемся до сих пор, ведь именно шумерам мы обязаны такими понятиями, как дюжина или 24-часовой день[47]. Базовой денежной единицей был серебряный сикель. Его вес был равен одному гуру, или бушелю ячменя. Сикель делился на 60 минут, каждая из которых соответствовала одной порции ячменя: поскольку месяц состоял из 30 дней, то каждый храмовый работник ежедневно получал по две порции ячменя. Легко заметить, что «деньги» в данном случае не являются продуктом торговых сделок. Они были созданы бюрократами для того, чтобы отслеживать использование ресурсов и распределять вещи.

Храмовые бюрократы использовали эту систему, чтобы устанавливать размер долгов (рент, сборов, займов и т. д.) в серебре. Серебро, собственно, и было деньгами. И оно действительно обращалось в виде необработанных брусков, или в «слитках», по определению Смита[48]. В этом он был прав. Но это единственное, в чем он был прав. Обращение серебра было довольно ограниченным. В основном оно оседало в храмовых и дворцовых сокровищницах, причем часть его тщательно хранилась в одном и том же месте на протяжении тысяч лет. Было бы довольно просто стандартизировать слитки, штамповать их и создать какую-нибудь надежную систему, которая гарантировала бы их пробу. Технологии для этого были. Но никто в этом не видел особой необходимости. Одна из

причин заключалась в том, что, хотя долги исчислялись в серебре, они не должны были выплачиваться серебром — их могли выплачивать вообще чем угодно. Крестьяне, которые были должны денег храму, или дворцу, или же какому-нибудь храмовому либо дворцовому чиновнику, долги возвращали в основном ячменем, поэтому установление соотношения серебра к ячменю имело такое значение. Но долг можно было погасить и козами, мебелью или лазуритом. Храмы и дворцы были крупными промышленными центрами и могли найти применение почти всему[49].

На рынках, возникших в городах Месопотамии, цены тоже рассчитывались в серебре, а цены на товары, которые не полностью контролировались храмами и дворцами, колебались в зависимости от соотношения спроса и предложения. Но даже там, как показывают факты, большинство сделок основывалось на кредите. Купцы (которые иногда работали на храмы, а иногда действовали независимо) были из числа тех немногих, кто часто использовал серебро, но даже они совершали большую часть своих сделок в кредит, а обычные люди, покупая пиво у трактирщиц или хозяев постоянных дворов, записывали его на свой счет и во время урожая возвращали долг ячменем или тем, что у них было под рукой[50].

Эти аргументы разносят в пух и прах общепринятую историю о происхождении денег. Редко когда историческая теория оказывалась настолько несостоятельной. Уже в начале XX века имелись все необходимые элементы для того, чтобы полностью переписать историю денег. Основу для этого заложил Митчелл-Иннес — тот самый, чье описание использования трески я цитировал выше — в двух эссе, опубликованных в нью-йоркском «Журнале банковского права» в 1913 и 1914 годах. В них Митчелл-Иннес сухо опроверг ложные представления, на которых зиждилась экономическая история, и высказал мысль о том, что писать нужно историю долга:

“ Согласно одному из распространенных заблуждений, касающихся торговли, средство для сбережения денег под названием «кредит» было создано в современную эпоху, а до этого все покупки оплачивались наличными, то есть монетами. Внимательное исследование показывает, что всё было ровно наоборот. В прежние времена монеты играли намного меньшую роль в торговле, чем теперь. Количество монет было так ограничено, что их не хватало даже на удовлетворение потребностей королевского дома (Англии в Средние века) и сословий, которые регулярно использовали жетоны разного рода для того, чтобы осуществлять мелкие платежи. Объемы чеканки были столь незначительны, что иногда короли не колеблясь собирали все монеты и переплавляли, при этом торговля продолжала идти своим чередом[51].

Наше устоявшееся представление об истории денег перевернуто с ног на голову. Мы не начинали с меновой торговли, потом изобрели деньги, а затем стали развивать кредитные системы. Всё было ровно наоборот. Сначала появились те деньги, которые мы называем виртуальными. Монеты появились намного позже, их распространение было неравномерным, и им так и не удалось полностью вытеснить кредитные системы. А меновая торговля является скорее случайным следствием использования монет или бумажных денег: исторически ее вели люди, которые привыкли к сделкам с наличностью, но по тем или иным

причинам не имели к ней доступа.

Любопытно, что эта новая история так и не была написана. Митчелл-Иннеса экономисты опровергать не стали — они его просто игнорировали. История, излагаемая в учебниках, осталась прежней, хотя все факты свидетельствовали о ее ошибочности. Люди продолжают писать истории денег, представляющие собой истории чеканки монет, в которых всё повторяется; периоды, когда чеканка практически прекращалась, описываются как времена, когда экономика «возвращалась к меновой торговле», как если бы смысл этой фразы был очевиден, хотя никто на самом деле не знает, что она означает. В результате мы не можем себе представить, как, скажем, в 950 году житель нидерландского города покупал сыр или ложки или нанимал музыкантов на свадьбу своей дочери, и уж тем более, как это все происходило на острове Пемба или в Самарканде[52].

---

Версия #1

Зверобой создал 26 июня 2025 13:28:29

Зверобой обновил 26 июня 2025 13:35:07