

ГЛАВА VI. Меновая СТОИМОСТЬ И ДИПЛОМАТИЯ ПРИМИТИВНОЙ ТОРГОВЛИ

Антропологическая экономика с полной ответственностью может утверждать, что одна из теорий стоимости принадлежит ей. Это теория, оформившаяся на основе эмпирического опыта, накопленного в ее собственной вотчине примитивных и крестьянских экономик. Там, во многих обществах, были обнаружены «сферы обмена», которые закрепляют за различными предметами различные позиции в моральной иерархии ценностей. Это и есть не что иное, как теория меновой стоимости. Характерно, что различия в ценностях, придаваемых вещам, определяются пределами, за которыми этими вещами нельзя обмениваться, т. е. как бы неконвертируемостью предметов, принадлежащих различным сферам; а что касается транзакций («конвертирования») внутри каждой конкретной сферы, то никаких детерминант цен или курсов [245] до сих пор не было выявлено (ср. Firth, 1965; Bohannan and Dalton, 1962; Salisbury, 1962). Так что наша теория — это теория стоимости, формируемой не обменом, или не меновой стоимостью. Она может быть столь же соответствующей экономике, которая не основана на принципах здорового бизнеса, сколь и парадоксальной, с точки зрения рыночной системы. Но, тем не менее, ясно, что антропологическая экономика должна будет либо дополнить свою теорию стоимости теорией меновой стоимости, либо именно на этом рубеже покинуть поле битвы, сдав его обычным силам бизнеса: предложению, спросу и равновесной цене.

Настоящая глава — своего рода рекогносцировка с дальним прицелом отстоять все-таки право антропологии на данную территорию. Но это будет предприятие во всех отношениях соответствующее по своему уровню «Экономике Каменного Века» — причем скорее раннего, чем позднего. В арсенале наших интеллектуальных боевых средств — одни только грубые чопперы [246], которые пригодны лишь для весьма неделикатных ударов по цели и, вероятнее всего, скоро раскрошатся об упорный эмпирический материал [247].

Потому что факты трудны. Правда, они часто не согласуются с ортодоксальной концепцией предложения и спроса, и, как правило, эта несогласованность сохраняется, даже если — при отсутствии закрепляющих цены рынков — в понятия «предложения» и «спроса» вкладываются более соответствующие конкретным условиям значения, чем предусмотренные имеющимися техническими определениями (а именно, количество вещей, которые будут доступны и востребованы за соответствующие цены). Эти же самые факты, однако, столь же смущают антропологов в их установившихся представлениях, как и те, что начинаются с приоритета «реципрокности» в примитивных экономиках, что бы ни имелось в

виду под этим термином. На самом деле, факты смущают потому, что мы редко даем себе труд сказать, что именно она (реципрокность) значит как способ обмена.

Но ведь «реципрокность», которая «воспринимает» точные материальные показатели, редко встречается. Характерная черта обмена в примитивных обществах — неопределенность условий. При различных транзакциях похожие предметы обмениваются (идут друг за друга) в различных пропорциях — особенно в контексте ординарных транзакций: повседневные дарения и взаимопомощь, хозяйственные отношения внутри родственных групп и общин. Заинтересованными людьми вещи могут считаться сопоставимыми в любых соотношениях и при любых обстоятельствах, вариации условий обмена могут случаться в один и тот же временной период, в том же самом месте, в одних и тех же экономических обстоятельствах. Иными словами, те явления, которые обычно считаются обуславливающими несовершенство рынка [248], здесь, кажется, не воспринимаются как отрицательные.

И разнообразие реципрокаций не может быть отнесено на счет этого главного несовершенства, торга—купли—продажи, при котором взаимосвязь между различными действиями минимальна, а конкуренция сводится к своим крайним формам азиатской конфронтации между покупателем и продавцом. Торг, влиянию которого теоретически можно было бы приписать неопределенность условий обмена, является слишком нетипичной стратегией в примитивных обществах, чтобы взвалить на него груз объяснений общего характера. Большинству примитивных народов он совершенно неизвестен, у остальных к нему прибегают преимущественно эпизодически, при обмене с чужестранцами.

(Да позволено мне будет сделать не вполне уместное отступление, ни в коем случае не оправдываемое впечатляющей личной невежественностью в Экономике. Допущение крайних ситуаций, приближающихся к теоретическому нулю или пограничному случаю, кажется, тем не менее, весьма типичным для попыток приложить формальный аппарат экономики бизнеса к примитивным экономикам: спрос с замещающим потенциалом и гибкостью рынка пищевых продуктов в кишашем людьми городе, вроде падения ассортимента на рыбном базаре к концу дня — не говоря уже о материнском молоке «как о предпринимательском капитале» [Goodfellow, 1939] или о тавтологических объяснениях того, почему не работают основные схемы, повторением одной и той же, похожей на заклинание, формулы о «местном предпочтении социальных ценностей материальным». Получается, что примитивные народы как-то умудрились создать экономическую систему при таких теоретически маргинальных условиях, при которых, в соответствии с формальной моделью, система должна потерпеть крах.)

По правде говоря, как кажется, примитивные общества плохо поддаются систематизации. Практически невозможно вывести из какой бы то ни было сводки этнографических данных об актах обмена стандарт действующих условий (ср. Driberg, 1923, p. 94; Harding, 1967; Pospisil 1963; Price, 1962, p. 25; Sahllins, 1962b). Этнограф может заключить, что эти люди не закрепляют конкретных представлений о ценности за теми или иными из своих вещей. И даже если подобная таблица меновых эквивалентов бывает составлена — неважно, сколь сомнительным путем, — реальные обменные процедуры часто отходят от выделенных стандартов, проявляя, однако, тенденцию приближаться к ним при обмене на периферии

социальной жизни — например, между представителями разных общин или племен, — в то время как в широкой сфере внутри группового обмена, где действуют факторы близости родства, ранговой иерархии и относительного изобилия, постоянно происходят отклонения вниз-вверх с весьма большой амплитудой. Последняя характерная особенность очень важна: материальный баланс в отношениях реципрокности подчинен именно этой социальной сфере. Наш анализ меновой стоимости, таким образом, начинается там, где закончился анализ «социологии примитивного обмена».

В главе 5 подробно обсуждалась то, как материальные условия формируются социальной организацией. Суммируя очень сжато: с одной из возможных позиций рассмотрения, структура племени представляет серию концентрических кругов, начиная от тесно спаянного круга домохозяйства и небольшого селения и расширяясь через более обширные и диффузные зоны региональной и племенной солидарности до неопределенной и темной межплеменной арены. Это одновременно и социальная, и моральная модель племенного универсума, определяющая соответствующие степени силы действия общих интересов и поведенческие стереотипы для каждого круга. Обмен — это также поведение, определяемое моралью и регулируемое ею же. Поэтому реципрокность является лишь общей нормой в наиболее тесных (внутренних) кругах: отдача за подарок предписана только на неопределенных условиях, время и количество реципрокаций остается открытым вопросом, решение которого зависит от будущих потребностей исходного дарителя и возможностей получателя; таким образом, движение предметов может быть несбалансированным или даже односторонним в течение очень длительного периода. Но, покидая эти внутренние круги неопределенных отдач, мы находим сектор столь непрочных социальных отношений, что поддерживать их можно только с помощью единовременного и сбалансированного обмена. В интересах долговременных торговых контактов и под защитой таких социальных механизмов, как «торговое партнерство», эта зона может быть расширена вплоть до межплеменного взаимодействия. За пределами внутренней экономики вариативной реципрокности имеется круг более или менее широкого простираения, для которого характерна некоторая корреляция между установленными обычаями и установленными *de facto* нормами эквивалентности. Это, таким образом, наиболее многообещающий для исследования условий обмена круг.

Подобно тому как происхождение денег традиционно связывалось с внешними рынками — и, во многом, по подобным же причинам, — задача создания теории стоимости для примитивных обществ также тяготеет к внешним пределам обменных взаимодействий. Дело не только в том, что здесь приветствуются сбалансированные действия, но и в том, что обменные процедуры, внутренне присущие самой экономике, имеют тенденцию распадаться на составные части и объединяться, поскольку аморальность «обращения» воспринимается как незначимая ввиду социальной отдаленности. Предметы, которые пребывают сами по себе (как бы разделены) внутри сообщества, здесь становятся взаимными эквивалентами. Особого внимания заслуживают обменные процедуры между друзьями по обмену и родственниками по обмену, так как эти отношения обуславливают экономическую справедливость и определяют условия обмена. В соответствии с этим, последующие изыскания будут сосредоточены на партнерской торговле и, что отходит от принятой практики, всего на нескольких конкретных примерах, относящихся, однако, к тихоокеанским регионам, прославившимся своей традиционной коммерцией.

Три системы торговли

Мы исследуем три сети региональных систем обмена, представляющих, помимо прочего, три различных структурных и экологических типа: системы районов Витиаз Стрейтс и Хуон Галф на Новой Гвинее и межплеменную цепь обмена в северном Квинсленде (Австралия). В каждом из трех случаев в условиях обмена просматривается своего рода игра спроса и предложения. Однако наличие некоторого влияния соотношения спрос/предложение делает системы обмена в целом еще менее понятными, чем они были бы без него. Ведь в рассматриваемых здесь системах обмена полностью отсутствует тот вид рыночной конкуренции, который один, согласно экономической теории, дает спросу и предложению такую власть над меновой стоимостью.

Существенные характеристики сети обмена северного Квинсленда продемонстрированы на графике (рис. 6.1), составленном на основе краткого описания, которое дано Шарпом (Sharp, 1952). По своей структуре, это простая цепь обмена: одна община (локальная группа) [249] связана с другой в длинной линии, тянущейся приблизительно на протяжении 400 миль на юг от побережья Кейп-Йорка.

Рисунок 6.1. Квинследская цепь обменов

А. Обменивающиеся группы

А (источники стрел с наконечниками из шипов ската)

В ЙИР-ЙОРОНТ
(некоторые копья)

С

D

Е (Источник материала для каменных топоров, карьер)



В. Курсы обмена в различных пунктах

В ЙИР-ЙОРОНТ, 12 копий = 1 топор

С 1 копьё = 1 топор

D 1 Копье = «Несколько топоров» (предположительно)

Каждая группа ограничена в своих контактах ближайшим соседством и, таким образом, с отдаленными общинами связана лишь косвенно. Сама по себе система действует в форме обмена подарками между старшими мужчинами, являющимися классификационными братьями друг другу. Исходя из наблюдений, сделанных у йир-йоронт, Шарп смог привести некоторые подробности об обмене топорами и копьями по всей длине цепи. Этой

информации достаточно, чтобы документировать влияние спроса/предложения на характер обменных сделок. Он заключается в простом принципе, при котором, если в районной сети обменный курс предмета (А) в соотношении с другим предметом (В) поднимается пропорционально расстоянию от места, являющегося источником А, то будут основания предполагать, что относительная стоимость А возрастет *par passu** с «реальными» затратами и дефицитом, т. е. с уменьшением предложения и, возможно также, с увеличением спроса. Различия в условиях обмена топоры—копья на протяжении квинслендской цепи будут отражать «двойную игру» этого принципа. У йир-йоронт, поблизости от северного источника копий, 12 копий пойдут за один топор; примерно на 150 миль южнее, т. е. гораздо ближе к источнику топоров, соотношение упадет до одного копья за один топор; на самом юге условия обмена (очевидно) будут предполагать «несколько» топоров за одно копье. Вот положение, которое отвечает спросу и предложению и, на первый взгляд, соответствует ортодоксальной Экономической Теории.

Система района Витиаз Стрейтс приводит к такому же положению, но другими организационными путями (рис. 6.2). Имея один организационный центр — острова Сиази, откуда снаряжаются торговые экспедиции, — она представляет собой одну из многочисленных меланезийских торговых сетей, созданных под эгидой торговых посредников, подобных древним финикийским. В своих регионах лангалонга острова Малаита, жители острова Тами, араве Новой Британии, манус островов Адмиралтейства и билибили Новой Гвинеи занимаются тем же делом. Такой способ посреднической торговой адаптации отдельных этнических групп заслуживает краткого пояснения.

Рисунок 6.2. Посредническая прибыль торговцев сиази

А. Географический ареал торговой сферы сиази



В. Некоторые результаты посреднических торговых операций сиази

	Сиази начинают с этого	→	Сиази заканчивают этим						
(1)	1 свинья	→	5–10 тюков саго (на Умбои)	→	50–100 горшков (Сио-Гитуа)	→	5–10 свиней (Новая Британия)		
(2)	1 свинья	→	50 фунтов красной охры (на Умбои)	→	50 горшков (Сио-Гитуа)	→	5 свиней (Новая Британия)		
(3)	12 кокосовых орехов	→	3 горшка (у Сио-Гитуа)	→	1 блок обсидиана (Калинги)	→	10 горшков (Сио)	→	1 свинья (Новая Британия)
(4)	20–40 кокосовых орехов	→	10 горшков (у Сио-Гитуа)	→	1 собака (Новая Британия)	→	1 свинья (Новая Гвинея)		

Эти торговые группы, несмотря на центральное положение мест своего расселения, являются маргинальными по условиям жизни. Часто их жилища гнездятся, как на насестах, на ненадежных свайных платформах посреди какой-нибудь лагуны, и эти люди бывают лишены даже клочка земли, куда можно было бы отправиться за своими или чьими-то еще ресурсами, без которых нельзя воспользоваться дарами моря — им негде взять даже древесину для лодок или волокно для рыболовных сетей. Их технические средства производства и технические средства, используемые при обмене, импортируются, не говоря уже о товарах, являющихся предметами обмена. И все же эти торговцы обычно самые богатые люди в своем районе. Жители островов Сиази занимают около одной трехсотой

части земли в районе Умбои (включающем большой остров с тем же названием), но составляют примерно четверть его населения (Harding, 1967, p. 119) [250]. Их процветание обеспечивается торговыми дивидендами, стекающимися из ряда деревень и с нескольких островов, которые гораздо лучше одарила природа, но жители которых соблазняются коммерцией с сиази по целому комплексу причин, начиная от материальных и кончая матримониальными. Сиази регулярно обменивали рыбу на корнеплоды у жителей нескольких деревень соседнего острова Умбои и были единственными поставщиками керамики для многих групп района Витиаз, доставляя ее морем из немногочисленных центров изготовления на севере Новой Гвинеи. Точно так же они контролировали поставки обсидиана из одного источника на Новой Британии. И по крайней мере не менее важным было то, что жители Сиази создали для своих торговых партнеров редкий, если не исключительный, источник предметов, идущих на брачные выкупы и аккумулируемых как престижные ценности — например, изогнутые кабаньи клыки, собачьи зубы и деревянные чаши. В близлежащих районах Новой Гвинеи, Новой Британии или Умбои мужчина не мог взять жену без некоторых предварительных торговых операций с сиази — прямых или опосредованных. Общим результатом предпринимательской деятельности сиази явилась, таким образом, торговая система особого экологического типа: круг сообществ, объединяемых торговыми плаваниями расположенной в центре группы, которая, будучи сама обделенной природными богатствами, в результате пользуется стекающимися к ней богатствами окружающих групп.

Конкретная модель такой экологической системы определяется некоторыми установившимися отношениями между участниками обмена. Хотя территории торгующих между собой народов часто соприкасаются или даже отчасти перекрывают друг друга, группа, подобная сиази, практически монополизирует все перевозки. «Конкуренция» здесь драматически «несовершенна»: в пределах этого круга отдельные далеко заброшенные деревни лишены возможности вступать в прямые контакты друг с другом. (Манус зашли столь далеко, что не позволяют другим народам своего круга иметь мореходные лодки или даже временно пользоваться ими [ср. Mead, 1937a, p. 210].) Наживаясь на отсутствии коммуникаций между удаленными друг от друга сообществами и вечно норовя изменить условия обмена в свою пользу, сиази в прежние («традиционные») времена любили распространять фантастические истории о происхождении товаров, которые они перевозили:

“...Горшки для приготовления пищи поступали из трех далеко друг от друга расположенных районов внутренней части [Новой Гвинеи]. А на архипелаге [Умбои и близлежащие острова, а также западная часть Новой Британии] никакой керамики не производилось, и люди, получавшие горшки через сиази (а еще раньше через тамис), в прежние времена даже не имели представления, что эти глиняные керамические изделия были делом рук человеческих. Считалось, что это экзотические дары моря. Откуда взялось такое представление у не производящих керамику народов, не ясно. Сиази, однако, помогали его сохранению и усовершенствовали первоначальный сюжет. По их версии, горшки — это раковины гигантских глубоководных моллюсков. Сиос (один из народов Новой Гвинеи) якобы специализировались

на добывании этих моллюсков: они ныряли за ними и, после того как съедали их мясо, продавали «раковины» сиази. Обман, если он действительно повышал ценность этих изделий в глазах покупателей, находил себе оправдание в той ключевой роли, которую горшки играли в шедшей морскими путями торговле (Harding, 1967, pp. 139-140).

По моему представлению (вынесенному из краткого посещения этих мест), сиази в своих рассказах скорее непосредственно усиливали эффект производства, чем эффект нехватки этих горшков — по местному принципу: «большой работа» стоит «большой плата» [251]. На самое что ни на есть изощренное меркантильное коварство накладывалась самая что ни на есть невинная трудовая теория стоимости. И вполне закономерно то, что традиционное партнерство системы Витиаз — своего рода «торговая дружба» — по своему социализирующему (объединяющему) эффекту на несколько порядков продвинутое, чем «родство по обмену» в квинслендской системе. Правда, что обменные операции между сиази и их партнерами следовали стандартным условиям. Но застрахованные своим центральным расположением и незаменимые для своих «друзей», интересами которых они вовсе не были глубоко озабочены, сиази на фоне этих условий «ловили то, что само в руки плывет». Условия обмена не только варьировали от места к месту в зависимости от спроса и предложения — если опять-таки судить по различиям в стоимости вещи относительно с расстоянием от места ее происхождения (Harding, 1967, p. 42 повсюду), — но сугубо монополистская практика могла давать и выгоды дискриминационного свойства. Как показывают отраженные на рис. 6.2 последовательности обменных актов, сиази, плавая туда и сюда, в принципе могли двенадцать кокосовых орехов превратить в свинью, а эту одну свинью опять-таки в целых пять. Выдающаяся примитивная *tour de passe-passe* [252] и еще одна кажущаяся победа интерпретации примитивной торговли в духе предпринимательского бизнеса [253].

Система обмена района Хуон Галф не дает подобного подтверждения расхожим истинам, так как здесь специфические товары локального изготовления передаются по всей сети на одних и тех же условиях (Hogbin, 1951). Тем не менее, несложный анализ продемонстрирует, что спрос и предложение опять же оказывают влияние.

Имеющая конфигурацию полукруга, эта сеть также объединяет разнородные в этническом отношении общины побережья залива (рис. 6.3). Обмен, однако, осуществляется посредством взаимных плаваний-визитов: люди из данной деревни посещают партнеров из нескольких других и, в свою очередь, принимают их у себя; чаще это деревни близлежащих районов побережья, чем удаленные друг от друга. Торговые партнеры являются родственниками, их семьи связаны установленными ранее брачными отношениями; их коммерция представляет собой дружественный обмен подарками, ценность которых сбалансирована в соответствии с традиционно установившимися курсами. Некоторые из этих курсов указаны в табл. 6.1.

Хогбин связывает локальную специализацию в тех или иных видах ремесла или производства пищи с различиями в распределении природных ресурсов. Каждая деревня или группа соседствующих небольших деревень имеет свою особую специализацию. Поскольку расстояния, в пределах которых предпринимаются торговые экспедиции,

ограничены, деревни с центральным местоположением выступают как посредники при доставке специализированных товаров, производимых в крайних точках побережья залива. Так, жители деревни Бусама, в географической перспективе которых осуществлялось исследование этой системы обмена, переправляли на юг циновки, деревянные чаши и другие изделия, производившиеся на севере побережья, а на север передавали горшки, производившиеся в южных деревнях.

Как и другие торговые сети Новой Гвинеи, система Хуон не была полностью замкнутой. Каждая прибрежная деревня имела связь со своими непосредственными соседями во внутренних районах острова. Более того, на севере ареала Хуон жители островов Тами, будучи искусными моряками, привычными к дальним плаваниям, выполняли роль связующего звена между этой системой и системой Сиази; в традиционных условиях тамии распространяли по всему побережью обсидиан с Новой Британии. (Горшечники южного берега точно так же переправляли свои изделия еще дальше на юг, хотя мало что конкретно известно об этой торговле.) В этой связи возникает вопрос: зачем выделять Хуон Галф в качестве самостоятельной «системы»? Имеется двойное обоснование. Впервых, с точки зрения материальной, несколько деревень явно составляют органичное сообщество, удерживая в своем кругу подавляющее большинство производимых в пределах этого района предметов. Во-вторых, на организационном уровне, эта торговля, формы которой определяются родством и явно унифицированными наборами обменных курсов, ограничивается, по-видимому, районом залива [254].

Против тех, кто склонен умалять практическое (или «экономическое») значение примитивной торговли, система Хуон Галф выдвигает решительные контраргументы. При отсутствии торговли некоторые деревни просто не могли бы существовать как корпоративные группы. В южной части побережья культивация растений затруднена природными факторами, и саго с таро туда приходится доставлять из районов, занимаемых бусамой и буакап [255] (см. рис. 6.3 и табл. 6.1).

Таблица 6.1. Традиционные торговые эквиваленты, торговая сеть Хуон Галф

1. БУСАМА

ЗА		БУСАМА ДАЮТ
1 один большой горшок	=	с. 150 фунтов таро или 60 фунтов саго
24–30 больших горшков	=	1 маленькая лодка
1 маленький горшок	=	с. 50 фунтов таро или 20 фунтов саго
1 циновка	=	1 маленький горшок
3 циновки	=	1 большой горшок (или три шиллинга)*

ЗА		БУСАМА ДАЮТ
4 кошелька	=	1 маленький горшок (или 1 шиллинг за пару)
1 корзина	=	2 больших чаши (или 1 фунт стерлингов)
1 чаша (обычных размеров)	=	10-12 шиллингов (более крупные дороже)

2. ДЕРЕВНИ СЕВЕРНОГО ПОБЕРЕЖЬЯ

ЗА		ДЕРЕВНИ СЕВЕРНОГО ПОБЕРЕЖЬЯ ДАЮТ
1 большой горшок	=	4 веревочных сумки или 3 циновки (или 6-8 шиллингов)
1 маленький горшок	=	1 циновка (или 2 шиллинга)
4 кошелька	=	1 циновка (или 1 шиллинг за пару)
1 корзина	=	10 циновок (или один фунт стерлингов)
1 резная чаша	=	еда, неизвестно какая

3. ЛАБУ

ЗА		ЛАБУ ДАЮТ
2 больших горшка	=	1 плетеная корзина (или 6-8 шиллингов)
1 маленький горшок	=	4 кошелька (или 2 шиллинга)
1 веревочная сумка	=	3 кошелька (или 2 шиллинга)
1 резная чаша	=	10-12 шиллингов

4. ДЕРЕВНИ-ИЗГОТОВИТЕЛИ КЕРАМИКИ

ЗА		ДЕРЕВНИ, ИЗГОТОВЛЯЮЩИЕ КЕРАМИКУ, ДАЮТ
150 фунтов таро или 60 фунтов саго	=	1 большой горшок
50 фунтов таро или 20 фунтов саго	=	1 маленький горшок
4 веревочных сумки	=	1 большой горшок
1 циновка	=	1 маленький горшок
3 циновки	=	1 большой горшок
4 кошелька	=	1 маленький горшок

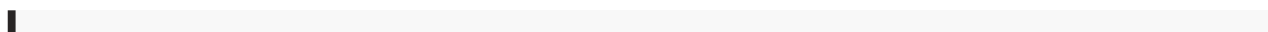
ЗА		ДЕРЕВНИ, ИЗГОТОВЛЯЮЩИЕ КЕРАМИКУ, ДАЮТ
1 корзина	=	2 больших горшка
1 резная чаша	=	8 шиллингов
1 маленькая лодка	=	24-30 горшков

Источник: *Hogbin. 1951. pp. 81-95.*

«Без торговли южные группы [изготовители керамики] в самом деле не могли бы долго просуществовать в данной экологической ситуации» (Hogbin, 1951, p. 94). Точно так же, почвы, которыми располагают островитяне Тами (на северо-востоке), недостаточно хороши: «значительная часть их еды должна импортироваться» (p. 82). Во всяком случае, еда на экспорт в плодородных районах, таких как район бусама, составляет значительную часть в общем объеме местного производства: «свыше пяти тонн таро ежемесячно» вывозится из общины, главным образом, в четыре южные деревни; в то время как сами бусама потребляют 28 тонн ежемесячно (непосредственно для поддержания жизни людей). По определяющим нормы питания стандартам, которые преобладают у бусама (p. 69), экспортируемого таро хватило бы, чтобы прокормить еще одно сообщество с примерной численностью в 84 чел. (Средняя численность населения одной деревни на побережье залива — 200-300 чел.; Бусама, насчитывающая 600 жителей, представляют собой исключительно крупную деревню.) В целом, таким образом, Хуон Галф являет модель, прямо противоположную модели Витиаз Стрейтс: периферийные общины здесь бедны природными ресурсами, центральные же — богаты, следствием чего является стратегический поток богатства от последних к первым.

Позволим себе некоторые предположительные заключения. О размерах этого потока можно судить по соотношению обменных курсов определенных периферийных и центральных товаров. Так, например, таро бусама идет по курсу 50 фунтов клубней за один маленький горшок или 150 — за один большой. Исходя из своей скромной осведомленности о районе в целом, я могу оценить этот курс как весьма благоприятный для горшков, если иметь в виду необходимые затраты рабочего времени. Хогбин, как представляется, придерживается того же мнения (p. 85). В этой связи Дуглас Оливер отметил — основываясь на наблюдениях в южной части о-ва Бугенвиль, где один горшок средних размеров стоил то же количество раковинных денег, что и 51 фунт таро, — что за последним «стоит несравненно больший объем труда» (Oliver, 1949, p. 94). С точки зрения трудовых затрат, расценки в торговле между бусама и деревнями, производящими керамику, представляются неэквивалентными. По преобладающим расценкам получается, что более бедные деревни присваивают для обеспечения собственного существования интенсифицированный труд более богатых.

Тем не менее, эта эксплуатация как бы вуалируется несправедливым приравниванием трудовых стоимостей. Этот обман, хотя никого и не одурачивает, создает все же подобие равноценности обмена. Горшечники преувеличивают (трудовую) стоимость своих изделий, в то время как бусама жалуются только на их потребительскую стоимость:



Хотя этикет не допускает споров, мне было любопытно наблюдать, когда я сопровождал нескольких бусама в их торговой экспедиции на юг, как бусо (жители деревень, в которых производится керамика) продолжали «набивать цену», упирая на трудоемкость изготовления горшков: «Мы трудимся над ними целыми днями от восхода до заката, — снова и снова твердил нам один мужчина. — Добывать глину хуже, чем золото. Как у меня болит спина! И всегда к тому же есть опасность, что под конец горшок даст трещину». Представители нашей стороны (бусама) выражали согласие вежливым бормотанием, но последовательно переводили разговор на ухудшившееся качество теперешних горшков. Они ограничивались общими рассуждениями, не обвиняя никого конкретно, но попытка как-то отыгаться была очевидной (Hogbin, 1951, p. 85).

Условия обмена, как уже было отмечено, примерно одинаковы на всем побережье залива. В любой деревне, где традиционно происходит обмен циновками, «кошельками» и горшками, одна циновка идет за четыре сумки или за один маленький горшок. Такие расценки держатся независимо от степени удаленности места производства изделий: маленький горшок ценится в одну циновку и на юге, где делают горшки, и на севере, где изготавливают циновки. Непосредственное следствие этого — то, что живущие в центре не имеют никакой прибыли с оборота периферийных изделий, подтверждается Хогбином. Нет никакой «выгоды» для бусама в том, что они переправляют южные горшки на север и северные циновки на юг (Hogbin, 1951, p. 83).

Следовательно, простой принцип определения влияния спроса/предложения, применимый к системам района Витиаз и Квинсленда, где условия обмена варьируют в прямом соответствии с расстоянием от места производства, в случае Хуон Галф не работает. Но тогда «рынок» Хуон имеет иную структуру. Технически он не столь несовершенен. По крайней мере в потенциале, каждая данная община имеет больше одного источника, снабжающего ее каждым данным предметом, так что те, кто впадают в соблазн извлечения особых посреднических выгод, рискуют быть обойденными. Отсюда бытующее у бусама объяснение того, что они не могут получать посреднические пошлины: «Каждая община нуждается в изделиях всех остальных, и туземцы открыто признают свою готовность жертвовать экономическими выгодами ради того, чтобы оставаться в общей цепи обмена» (p. 83). Все это делает невозможным влияние спроса/предложения на условия обмена в отдельных локальных точках системы. Возможность уловить влияние спроса/предложения перемещается на более высокие уровни системы как единого целого. Такая возможность представится, если вопрос сформулировать следующим образом: отражает ли относительная стоимость одного товара в сравнении с другим, примерно одинаковая по всей системе, соответствующие совокупные спрос/предложение, характерные для всего района залива?

Примечательное исключение из правила унифицированных условий обмена, грубо нарушающее, как может показаться, самые элементарные принципы достойного бизнеса и здравого смысла, показывает, что дело именно в этом. Бусама платят 10-12 шиллингов за деревянные чаши островитян Тами и обменивают их в южных деревнях один к одному на горшки стоимостью в восемь шиллингов [256]. В порядке объяснения бусама говорят о

южных изготовителях горшков: «Они живут в таком голодном краю. И потом нам нужны горшки и для самих себя, и для обмена на циновки и другие вещи» (Hogbin, p. 92). Далее, это объяснение, касающееся горшков, содержит интересные скрытые коннотации с таро, которое производят сами бусама. Бусама явно несут убытки в своей южной торговле из-за ограниченного спроса на таро на побережье залива в целом, особенно в северных деревнях, где производится целый ряд ремесленных изделий. «Рынок» сбыта таро практически ограничивается южными горшечниками. (В таблице обмена, составленной Хогбином [табл. 6.1], таро фигурирует только применительно к южной торговле; упоминания о таро исчезают при описании северной торговли.) Но если таро имеет мало спроса при обмене в системе в целом, то горшки, производимые только на юге, требуются повсеместно. Для бусама они становятся более чем товаром потребления, — они становятся главным предметом торговли, без которого бусама окажутся отрезанными от севера и за который они, стало быть, готовы дорого платить с точки зрения трудовых затрат. Таким образом, классические силы бизнеса играют свою роль в том смысле, что относительная стоимость таро, измеряемая в горшках, отражает соответствующие спросы на эти предметы в районе Хуон Галф в целом [257].

Можно сформулировать то же самое более абстрактно. Предположим, имеются три деревни, А, В и С, каждая из которых производит особые изделия — x , y и z , соответственно. Эти деревни соединены такой цепью обмена, при которой А обменивается с В, а В также и с С. Рассмотрим тогда обмен изделиями x на изделия y между деревнями А и В:

Деревни:	А	В	С
Изделия:	x	y	z

Если считать, что ни одно из этих изделий не перепроизводится, то количество изделий y , которое понадобится В, чтобы приобрести изделия x , будет отчасти зависеть от спроса деревни С на изделия y в сравнении с ее же спросом на изделия x . Если в деревне С спрос на x значительно выше, чем на y , то В, нацеленная на последующее приобретение z , будет готова давать более высокую цену в изделиях y , чтобы приобрести x у А. И напротив, если у С потребность в изделиях y сильно перевешивает потребность в x , тогда В будет стремиться дать меньше изделий y при обмене с А. Таким образом, курс обмена местными изделиями между любыми двумя деревнями будет суммировать спросы всех деревень, включенных в систему.

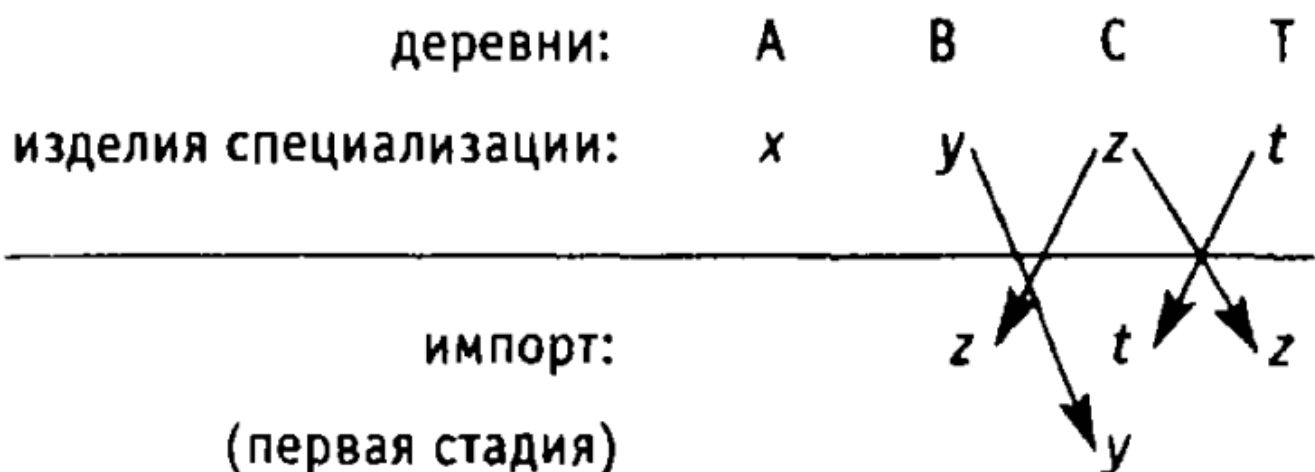
А теперь я сделаю длинное отступление. Хотя анализ небезосновательно прерывается именно в этой точке, когда стало понятным, что меновые стоимости в системе Хуон Галф подвергаются воздействию обычных сил рынка, нельзя не поддаться соблазну проникнуть дальше в область одновременно и более спекулятивную, и более реальную, где обнаруживаются не только определенные подтверждения данному тезису, но и некоторые откровения, касающиеся экологии, структурных ограничений и истории развития подобной системы.

В ключевом примере, который открыл представленный выше анализ, бусама оказались вынужденными смириться с чистыми потерями на чашах тами, надеясь, таким образом,

стимулировать приток керамики с юга. Поскольку это был далеко не один обменный акт, а лишь составная часть последовательного цикла взаимосвязанных процедур, постольку он был необъясним сам по себе. Модель, состоящая из трех деревень, помогла пониманию, но все же она не способна адекватно представить все затруднения, в конечном счете материализовавшиеся при продаже чаши. Так как за этим обменным актом стоит целая серия предварительных обменных процедур, через посредство которых чаши теми перемещались с места на место вокруг всего залива и результатом которых был процесс обширной предварительной редистрибуции предметов местных специализаций. В надежде определить специфику этой редистрибуции и выявить материальные интересы, возникшие на ее основе, предлагается следующее гипотетическое построение.

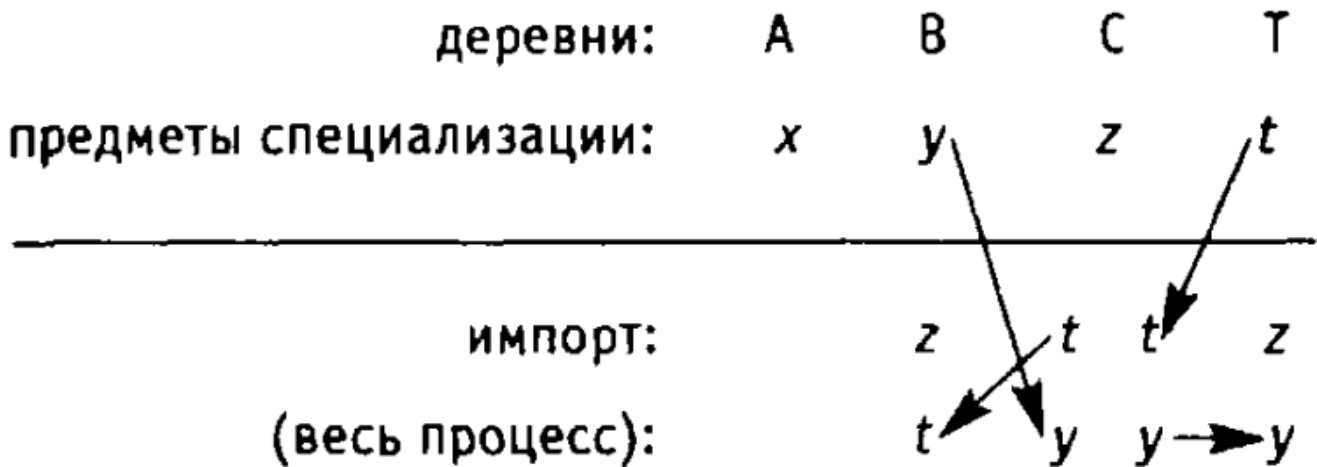
Нам теперь потребуется модель из четырех деревень. Чтобы облегчить последующее возвращение к реальности, мы можем сохранить первые три (А, В и С), отождествляя в с бусама, А - с изготовителями керамики и добавив четвертую деревню Т, представляющую теми с их специализированными изделиями t (чашами). Предположим также, хотя это не совсем соответствует действительности, что экспортные изделия каждой общины в большом количестве требуются во всех остальных деревнях и что (это ближе к истине) каждая община обменивается только с деревней или деревнями, непосредственно соседствующими с нею. Целью предлагаемого эзерсиса будет перемещение чаш (t) с одного конца цепи обменивающихся групп на противоположный. Но в результате этого процесса должно произойти и всеобщее распределение специализированной продукции.

Чтобы лучше объяснить эту примечательную продажу чаш теми представителями бусама горшечникам (А), мы сначала условно разыграем обменные процедуры a trois между деревнями В (бусама), С и Т (теми). В качестве первоначальных шагов тогда Т и с обмениваются своими товарами, t и z, а деревни в и С - своими, у и х. Оставив в стороне вопрос о количествах обмениваемых предметов, сосредоточимся на распределении этих видов изделий после первого тура (раунда) обменных процедур. Оно будет таким:



Второй тур предназначен для того, чтобы доставить чаши (t) в общину В (и у в общину Т). Он уже представляет известные трудности - не непреодолимые, но симптоматичные, указывающие на тормозящие факторы, которые накапливаются внутри системы, и на ее конечную участь. Но при данных условиях выбор невелик. Деревня С вряд ли возьмет

изделия z у В в обмен на с, так как С сама производит z; стало быть, В, стремясь получить i, может только снова предложить у деревне С, при том что часть в уже находится во владении С. Точно так же Т передает С еще t, чтобы получить у. Это сделано, и цепь из трех деревень замкнулась: предметы с одного терминала (А все еще не участвует) поступили на другой:



Цепь замкнулась, но, похоже, и процесс кончился. В этой точке В (бусам) оказывается в ситуации смятения на фоне общего распределения специализированных изделий и импорта; для нее возможности участия в последующей торговле драматически сошли на нет. В (бусам) не может пустить в оборот ничего такого, чего уже не было бы в распоряжении других, идущих за ней звеньев цепи, С и Т (причем, вероятно, в количествах, пропорциональных их территориальной близости с В). Отсюда стратегическое значение деревни А, горшечников, для бусам. Для бусам возможность продолжения участия в обменной цепи состоит теперь в выходе из нее и в инициации торговли с А; по-другому можно сказать, что сохранение торговой системы в целом зависит от ее расширения. И на этом стратегическом поворотном этапе керамика деревни А должна представлять для В не только потребительскую стоимость, но также товар, подлежащий обмену с деревнями С...Т и представляющий ценность в качестве обменного эквивалента имеющимся у них товарам. Трансакция между В и А вступает в игру и выставляет керамику А в противовес всем остальным товарам, уже циркулирующим в системе. Отсюда - обменные курсы, неблагоприятные для товаров В (бусам), и ее потери с точки зрения трудовой «стоимости».

Можно ли на основе этой абстрактной модели делать проекции в неизвестную нам историю? Состоящая на начальных стадиях из нескольких общин торговая система типа Хуон скоро должна ощутить сильнейший импульс к расширению: стремиться разнообразить предметы, циркулирующие в обмене, за счет распространения обменной сети в пространстве. В особенности, периферийные общины, чья позиция в качестве участников торга неопределенна на начальных стадиях процесса, оказываются вынужденными искать все дальше и дальше новые предметы обмена, которые можно было бы пустить в ход. Сеть как бы сама себя растягивает в своих крайних точках, путем простейшего расширения реципрокности, приобщая к процессу новые и, что не без основания подчеркивается, по преимуществу экзотические общины, способные поставлять экзотические предметы.

(Эта гипотеза может и по другим причинам быть привлекательной для тех, кто изучает меланезийское общество. Столкнувшись с обширными сетями обмена, такими как кула, например, антропологи бывают склонны сразу же преувеличивать сложность «местной интеграции» и удивляться тому, откуда она могла взяться. Достоинство описанной выше динамики состоит в том, что она делает простое сегментарное разрастание системы торговли, к которому меланезийские общины хорошо приспособлены, также и организационным усложнением.)

Но экспансия, организованная таким образом, должна в конце концов определить пределы самой себе. Инкорпорирование внешних общин достигается только за счет значительных затрат тех деревень, которые располагаются на границах первоначальной системы. Перенос вонне спрос, уже порожденный внутренним перераспределением предметов локальной специализации, эти периферийные общины развивают внешние связи на условиях, весьма невыгодных для них самих с точки зрения трудовых стоимостей. Процесс распространения, благодаря этому, ограничивается экологическим периметром. Такая экспансия может длиться достаточно долго, пока она охватывает районы с высокой производительностью, но, вторгаясь в маргинальные экологические зоны, она не способна продолжаться. Общины маргинальной зоны могут быть просто счастливы включиться в систему на предлагаемых им выгодных условиях, но сами они не в состоянии обеспечить дальнейшее продвижение. Это не значит, что они, сделавшись теперь периферийными аванпостами системы, не смогли бы предпринимать никаких торговых операций за ее пределами. Это значит только то, что система обмена, организованная так, как она организована — в виде взаимосвязанных, подчиненных унифицированной процедурной форме и регулируемых унифицированными курсами обмена потоков товаров, — здесь обнаруживает естественный предел. Товары, пересекающие его, должны уже обмениваться по другим процедурным формам и на других условиях, т. е. они уже переходят в другую систему [258].

Дедукция, таким образом, снова смыкается с реальностью. Экологическая структура системы Хуон как раз такая и есть, какой должна быть теоретически: сравнительно богатые деревни в центре, сравнительно бедные — в крайних точках, и по условиям обмена, поток ценностей и стратегических товаров движется от центральных к пограничным пунктам. Это конец отступления.

Подводя итог на данном этапе, можно заключить, что во всех трех рассматриваемых океанийских системах меновые стоимости реагируют на спрос и предложение — по крайней мере постольку, поскольку спрос и предложение могут быть выделены при анализе реального распределения товаров в процессе их циркуляции. Так что бизнес проявляет себя как обычно.

Изменения курсов во времени

Более того, рассматривавшиеся до сих пор факты, отражающие синхронные срезы ситуаций, зафиксированных в разных точках определенного пространства, могут быть дополнены диахронными наблюдениями в особых торговых пунктах Меланезии. Вариации

меновых стоимостей во времени следуют тем же железным законам — с одной только оговоркой: условия обмена имеют тенденцию оставаться стабильными в короткие временные промежутки, не поддаваясь воздействию даже весьма значительных изменений предложения и спроса, хотя в длинные временные промежутки эти условия проявляют тенденцию приспосабливаться к спросу и предложению.

Сезонные флуктуации предложения, например, как правило, не затрагивают условий торговли. Салисбери полагает, исходя из данных об обмене между прибрежными и внутренними общинами толаи (Новая Британия), что иначе подобная система не могла бы функционировать:

“ Движение нетто табу [раковинных денег] из внутренних районов на побережье и обратно невелико. Это противоречит впечатлению, которое складывается в различные сезоны, что все прибрежные жители покупают таро и не зарабатывают никаких табу, или что жители внутренних районов скупают всю рыбу для своих церемоний и не продают сколько-нибудь значительного количества таро. Если бы расценки были привязаны к текущим колебаниям спроса и предложения, они варьировали бы широко и непредсказуемо. В этом же контексте как раз очень желательна торговля по фиксированным эквивалентам, с такими «традиционными» расценками, которые обеспечивают уравновешенный баланс в течение длительного периода (*Salisbury, 1966, p. 117 п.*).

Но на протяжении очень длительных периодов «традиционные» эквиваленты обмена толаи изменяются. Обменные курсы пищевых продуктов в 1880 г. составляли 50-70% от обменных курсов 1961 г. За исключением роста общего объема раковинных денег, динамика таких изменений не вполне понятна. Но в других районах Меланезии изменения обменных курсов в течение длительных временных промежутков совершенно явно обуславливаются ростом предложения товаров (и даже раковинных денег), внедряемых в местные торговые системы европейцами. Наблюдения, проводившиеся у капауку, иллюстрируют обе обозначенные здесь тенденции: инертность [259] традиционных курсов на протяжении коротких периодов — хотя капауку и не славятся активной торговлей, — и изменчивость — на протяжении длинных периодов.

“ В целом, однако, колебания цен, связанные с временным нарушением соответствия между спросом и предложением, достаточно редки... [Но] устойчивое увеличение предложения может повлечь за собой неуклонное уменьшение действительной цены. Если этот процесс идет постоянно, он сказывается и на традиционно обусловленной цене, которая стремится к идентификации с действительными выплатами. Так, до 1945 г., когда железные топоры нужно было доставлять от жителей побережья, традиционная цена топора была 10 Кт. Появление белого человека и последовавшие за этим увеличение притока топоров, а также прямые их поставки сократили старую цену вдвое. Этот процесс продолжается, и действительная цена в 1956 г. стремилась упасть ниже установившейся

традиционно цены в 5 Km за топор (*Pospisil, 1958, pp.122-123; ср. Dubbledam, 1964*).

К 1959 г. топор мог стоить уже только две единицы местной валюты (2 Km) (*Pospisil, 1963, p. 310*). Все же пример капауку исключителен, так как их экономика включает широкий сектор обмена с торгом, при котором текущие цены могут существенно варьировать от сделки к сделке, так же как и развивать долговременные тенденции, способствующие взаимодействию с сектором сбалансированной реципрокности (*ср. Pospisil, 1963, pp. 310-311*).

Ситуация представляется менее сложной на австралийской части Новогвинейского Нагорья [260], где торговля в полном объеме осуществляется по стандартизованным условиям и особыми партнерами. Здесь стоимости в местной валюте** существенно упали, после того как европейцы пустили в оборот значительные количества раковинных денег (*Gitlow, 1947, p.72; Meggitt, 1957-58, p. 189; Salisbury, 1962, pp. 116-1217*). Такие же процессы наблюдались за пределами Меланезии: вариации в меновой стоимости лошадей при межплеменной торговле индейцев Великих равнин Северной Америки, связанные с изменением условий предложения (*Ewers, 1955, pp. 217 и след.*).

Без сомнения, примеры подобной чувствительности к спросу/предложению могли бы быть умножены. Однако приведение новых примеров сделало бы ситуацию еще менее понятной — какой бы из теорий стоимости мы ни отдавали предпочтение. Такая теоретическая растерянность весьма примечательна: за ней стоит проблема решающей важности. И я, хотя и не сумею, возможно, прояснить ее, буду считать задачу настоящего очерка выполненной, если мне удалось эту проблему поднять и очертить. В действительности ничего не объясняется констатацией того факта, что меновые стоимости при примитивной торговле коррелируют с предложением и спросом. Ведь механизмы конкуренции, с помощью которых, как считается, спрос и предложение определяют цены на рынках, отсутствуют в примитивной торговле. Следовательно, ситуация, при которой обменные курсы оказываются вынужденными как-то реагировать на предложение и спрос, оказывается более таинственной, чем она была бы, если бы спрос и предложение никак не затрагивали обменные курсы.

Социальная организация примитивной и рыночной торговли

Спрос и предложение работают в условиях саморегулирующегося рынка, толкающего цены к равновесию посредством двусторонней конкуренции между продавцами — за покупателей и между покупателями — за продавцов. Эта двойная конкуренция, симметричная и обратимая, есть социальная организация в соответствии с формальной рыночной теорией. Без нее спрос и предложение не могут реализовать себя в ценах — поэтому она всегда присутствует, пусть даже лишь имплицитно, в учебниках по микроэкономике. В случае, соответствующем теоретическим посылкам, все действия взаимосвязаны. Все

заинтересованные стороны имеют доступ друг к другу, как и к полной информации о состоянии рынка, так что покупатели могут конкурировать между собой, платя больше (если это необходимо и возможно), а продавцы — запрашивая меньше. В случае избыточного предложения — относительно объема спроса по данной цене — продавцы соревнуются за ограниченный патронаж, снижая цены; потом некоторые продавцы начинают изымать товар, так как они не в состоянии поддерживать снижение цен, даже при том, что все большее число покупателей находит условия продажи заманчивыми, до тех пор, пока цены не устанавливаются снова и рынок не стабилизируется. В противном случае продавцы поднимают цены до тех пор, пока доступное количество не достигает уровня количества требующегося. У тех, кто составляет «толпу спроса», явно отсутствует внутренняя взаимная *inter se* [261] солидарность в противостоянии «толпе предложения», и, соответственно, у последних ее нет в противостоянии первым. И это прямо противоположно торговле общин из различных племен, где отношения родства и дружбы будут противодействовать конкуренции, предусмотренной моделью бизнеса, — в особенности при экономической конфронтации с чужаками. Настрой *caveat emptor* возможен, но племенная общность и доморощенная мораль делают арену неподходящей для внутренней экономической борьбы — ведь ни один человек не станет искать преимуществ и выгоды в своем собственном лагере.

Удаленные друг от друга точки пересечения кривых спроса и кривых предложения на диаграммах ученых-экономистов предполагают некую структуру конкуренции. Совершенно другими являются процедуры примитивной торговли. Человек здесь не может просто так включиться в обмен и, стремясь получить экзотические предметы, предлагаемые пришлыми чужестранцами, добавить что-то к набору предлагаемых для обмена его группой товаров, тем самым действуя против своих. Когда торговля идет, и даже еще раньше, она представляет собой исключительно отношения с особой внешней стороной. Движение предметов направлено по параллельным изолированным каналам взаимодействия между конкретными парами [262]. Там, где торговля осуществляется в форме партнерства, заранее бывает нормативно обусловлено, кто конкретно и с кем именно торгует: социальные отношения, а не цены, связывают друг с другом «продавцов» и «покупателей». Если у человека недостаточно партнерских контактов, ему может быть не под силу приобрести нужную ему вещь ни за какую плату [263]. Нет никаких свидетельств, насколько мне известно, о конкурентной борьбе между представителями одной партии за партнеров друг друга; имеются лишь отдельные упоминания о том, что это определенно запрещено [264]. Торговаться о «ценах» — там, где это практикуется — могут лишь отдельные индивиды в порядке дискретных отношений. Это отнюдь не всеобщее соревнование. Наиболее приближающимися по своему характеру к рыночной торговле и относительно хорошо документированными могут показаться следующие примеры. Во-первых, нечто вроде аукционов, в которых конкурируют только представители спроса. Они засвидетельствованы в материалах по некоторым группам эскимосов и австралийцев (аборигенов — Spencer, 1959, p. 206; Aiston, 1936-37, pp. 376-377) [265]. Во-вторых, Посписил приводит единичный случай, когда мужчина капауку конкурировал с другими продавцами, сбавляя цену на свинью для возможного покупателя, но, что интересно, он стремился заключить эту сделку тайно (Pospisil, 1958, p. 123). Двойная взаимопересекающаяся конкуренция, присущая модели бизнеса — конкуренция, посредством которой силы спроса и предложения, по существующим понятиям, регулируют цену, как правило, не проявляется в процессе

примитивного обмена; лишь в исключительных случаях встречается нечто наполовину приближающееся к ней.

Всегда существует возможность имплицитной конкуренции посредством игры ценами как между продавцами, так и между покупателями. Я лишь могу сказать, что мне не удалось определенно выявить ее в имеющихся описаниях [266]. Вряд ли также будет разумно со скептицизмом относиться к проблеме влияния морали на формирование обменных курсов. Сила морали — одна из немногих гарантий равноправия и непрерывности процесса в ситуации, «беременной» враждебностью. И, что еще более важно, там, где преобладают традиционно установленные курсы, а особенно там, где торговля осуществляется путем партнерства, существуют альтернативные стратегии пресечения конкуренции, которые помогают избежать материальных потерь при снижении курсов продажи или при повышении курсов предложения: одна альтернатива — добыть побольше партнеров для торговли на обычных условиях; другая (она будет проанализирована далее более детально) — переплатить партнеру на данном этапе, обязывая его, таким образом, достойно отплатить в обозримом будущем — во избежание «потери лица» или лишения партнера — и тем самым завершить сделку по нормальному курсу. Нет сомнения в том, что может вестись конкуренция за объем внешней торговли. Внутренние системы престижной экономики часто основаны на этом. Но такая конкуренция не принимает форму манипулирования ценами, дифференциации предметов обмена и т. п. Типичный прием — увеличение количества внешних партнеров или же — интенсификация торговли с уже имеющимися партнерами.

Рынки в подлинном понимании этого названия в Меланезийских обществах отсутствуют. Скорее всего, их нет и ни в каких архаических обществах вообще. Боханнан и Дэлтон ошибались, говоря о «рыночном принципе», хотя бы даже периферийном, в этом контексте (Bohannan and Dalton, 1962). Они были дважды введены в заблуждение такими трансакциями как гимвали, торги при непартнерском обмене, на Тробрианских островах. В одном случае они усмотрели рыночные отношения в той форме конкуренции, которая не является типичной: открытый конфликт между покупателем и продавцом [267]. Во втором они нашли проявление рынка в одном, взятом изолированно, типе сделок, обезличенных и конкурентных, не имевших отношения к общей системе организованного обмена. Эту ошибку следует использовать, чтобы подчеркнуть положение, на котором некогда настаивал Поланьи (Polanyi, 1959): обменные операции должны пониматься как типы интеграции, а не как просто (*tout court**) типы. «Реципрокация», «редистрибуция» и рыночный обмен в учении маэстро были не просто формами экономических операций, но способами экономической организации. Определенные формы операций, характерные для рынка, такие как распродажа по сниженным ценам и (иногда) торги, зафиксированы в отдельных случаях при примитивном обмене. Но за отсутствием симметричной и обратной конкуренции между покупателями и продавцами эти торговые операции не интегрированы в качестве рыночной системы. Если и пока тробрианские торги не были таким образом интегрированы (а в традиционных условиях этого не было), они не могли приобрести никаких признаков рыночного принципа или периферийного рынка. Рынки в истинном понимании, основывающиеся на конкуренции и формирующие цены, универсально отсутствуют в примитивном обществе.

Но в таком случае, если торговля не строится по классической модели, где разрывы между спросом и предложением ликвидируются за счет изменения цен, чувствительность к конъюнктурным колебаниям, которую мы наблюдали у меланезийских меновых стоимостей, остается интригующей тайной.

Примитивная теория меновой СТОИМОСТИ

Я не могу предложить определенной разгадки этой тайны. Поскольку обнаружилась непригодность формальной экономической теории и тем самым стала очевидной абсолютная неизощренность антропологической экономики, постольку было бы абсурдным надеяться на большее, чем частичные и незавершенные объяснения. Но одна такая теория примитивной стоимости — рабочая — у меня есть. Как это и должно быть в доброй экономической традиции, от нее веет призрачностью; но все же она согласуется с некоторыми рассмотренными выше способами торговли и предлагает соображения о том, что могло бы обусловить реакцию традиционно установившихся курсов на предложение/спрос. Идея адресуется исключительно к партнерской торговле. Суть ее в том, что обменные курсы определяются своего рода социальным тактом, а точнее — экономической дипломатией «большой меры» (отдают несколько больше полученного), которая подобает при взаимодействии людей, относительно чужих друг другу. В серии реципрокальных обменных актов чередующиеся проявления такой дипломатии, дающие материальный перевес то одной, то другой стороне, могут с определенностью, едва ли меньшей, чем открытое соревнование цен, установить равновесный курс. В то же время ведущий принцип «щедрости» должен придавать согласительному курсу некоторое сходство с равновесным, т. е. определяемым предложением/спросом.

Следует понимать, что торговля между примитивными общинами или племенами — это самое что ни на есть деликатное, потенциально наиболее взрывоопасное предприятие. Антропологические отчеты свидетельствуют о рискованности торговых экспедиций на чужую территорию, о состоянии напряженности и подозрительности, о том, как легко торговые товары сменяются торговыми ударами. «Существует связь, — как пишет Леви-Строс, — своего рода непрерывность, между враждебными отношениями и поисками реципрокальных пересечений. Обменные операции — это мирно разрешенные военные конфликты, а войны — это результат неудачных сделок» (Lévi-Strauss, 1969, p. 67) [268]. Если примитивному обществу удастся с помощью дара и с помощью клана свести состояние *Warre* (войны) к состоянию внутреннего перемирия (см. главу 4), то это только благодаря перенесению всей тяжести этого состояния вовне, на отношения между кланами и племенами. Во внешнем секторе ситуация решительно «гобсианская», не только лишенная этой «общей Власти, способной держать их всех в благоговейном страхе», но и лишенная даже общего родства, способного склонять их всех к миру. А при торговле, более того, контекстом конфронтации является стяжание материальной пользы; и вещи, как мы видели, могут быть очень и очень нужны. Когда встречаются люди, которые ничего друг другу не должны, но предполагают что-то получить друг от друга, мирный характер торговли

оказывается под большой угрозой. При отсутствии внешних гарантий, таких как охрана Верховной Власти, мир должен обеспечиваться иначе: распространением дружественных отношений на чужестранцев — отсюда торговое товарищество или торговое родство — и, что особенно существенно, достигается это средствами самого обмена. Экономические отношения — это дипломатический маневр. «Требуется огромный такт от всех участников, — как писал Рэдклифф-Браун о межобщинном обмене андаманцев, — чтобы избежать неприятностей, которые могут возникнуть, если кто-то сочтет, что он не получил столь же ценные вещи, как те, какие отдал...» (Radcliffe-Brown, 1948, p. 42). Люди должны приходиться к согласию. Курс обмена берет на себя функцию мирного договора.

Межгрупповой обмен не просто служит «моральной цели» установления дружбы. Но каковы бы ни были намерения участников, пусть они будут самыми что ни на есть утилитарными, обмен не должен вести к установлению вражды. Каждая сделка, как мы уже знаем, это обязательно и социальная стратегия: она имеет коэффициент дружелюбности, проявляющийся как в поведенческой этикете, так и в обменном курсе. И в том и другом заложено стремление жить самому и давать жить другому, готовность воздавать сполна. И как это бывает, безопасная и разумная процедура — это не просто мера за меру, не просто точная сбалансированная реципрокность. Наиболее тактически выгодная стратегия — это экономическая мера с походом, столь щедрое возмещение полученного, что не может быть никаких жалоб. В этих межгрупповых встречах заметна тенденция к сверхреципрокации:

“ Целью обмена было установление дружеских чувств между двумя заинтересованными лицами, и если этого не происходило, значит задача обмена не выполнялась. Он предоставлял массу возможностей потренировать свои такт и любезность. Никто не мог отказаться в предлагаемый ему подарок. Каждый мужчина и каждая женщина пытались превзойти другсвоей щедростью. Там было своего рода дружелюбное соревнование: кому удастся раздать наибольшее количество ценных подарков (Radcliffe-Brown, 1943, p. 84; курсив мой. — М. С)

Экономическая дипломатия торговли — добавить «что-нибудь сверх» при отдаче. Часто это — «что-то на дорогу»: хозяин «отдаривает» своего дружественного гостя, который сделал начальный дар, «предупредительное подношение» (или «подкупающее») в расчете на дружеский прием и в надежде на безопасное пребывание, а также, конечно, в ожидании ответного подарка. С течением времени затраты могут быть уравновешены, или, скорее, одна добрая услуга повлечет за собой другую, но на текущий момент очень важно, чтобы какой-нибудь «поход» был «брошен на весы» сверх ожиданий. В буквальном смысле, задаток за безопасность, предупредительная щедрость; это ни в коем случае не дороже «неприятностей, которые могут возникнуть, если кто-то сочтет, что он не получил столь же ценные вещи, как те, какие отдал...». А неприятности эти могут случиться, если, говоря фигурально, «отрезать слишком ровно». И в тоже время, облагодетельствованного такой щедростью делают обязанным: он теперь «отстает на очко»; так что дающий может с полным правом ожидать столь же хорошего приема в следующем «раунде», когда он будет чужестранцем и гостем своего торгового партнера. В широкой перспективе, как угадал Элвин Гоулднер, небольшие дисбалансы только поддерживают отношения (Gouldner, 1960,

р. 175).

Процедура переходящего дисбаланса, щедрые воздаяния хозяев за «предупредительные» или «подкупающие» дары гостей присущи не только андаманцам, они также весьма типичны для Меланезии. Это принятая форма отношений между обменивающимися друг с другом родственниками в районе Хуон Галф:

“ Родственные связи и препирательства о стоимостях считаются несовместимыми, и все товары вручаются как добровольные дары, предлагаемые под воздействием чувства. Обсуждения их ценности избегают, и дающий делает все возможное, чтобы создать впечатление, будто мысль об ответном даре никогда не приходила ему в голову... Большинство гостей... уносят домой предметы, по крайней мере столь же ценные, как те, с которыми они пришли. На деле, чем теснее связи родства, тем щедрее хозяин, и некоторые отдаривают намного дороже. Однако учет ведется тщательно, и все задолженности впоследствии покрываются (Hogbin, 1951, p. 84).

Или опять-таки о кула на архипелаге Массим:

“ Пари, дары, которые делаются при высадке на берег гостями, и тало'и, ответные прощальные дары хозяев, попадают в категорию... подарков, более или менее равноценных... Местные люди, как правило [представляется, что Малиновский в этой фразе имел в виду «неизменно»], дарят больше, так как тало'и превосходит пари количеством и ценностью, и небольшие подарки также дарятся гостям во время их пребывания. Конечно, если пари включал очень ценные вещи, такие как каменный клинок или добрая порция лайма*, то эти «подкупающие» дары возмещались в строго эквивалентной форме. Остальные вполне могли быть более дорогими (Malinowski, 1922, p. 362) [269].

Предположим теперь, что такие процедуры дарения с «походом» типичны для торговли района Хуон Галф. Серия операций, в ходе которых партнеры попеременно демонстрируют некоторую щедрость, должна, по идее, в конечном счете обуславливать эквивалентное соотношение обмениваемых товаров. В свое время люди приходят к вполне правильному соглашению относительно меновых стоимостей.

Табл. 6.2 представляет простую иллюстрацию: двое партнеров (X и Y) обмениваются двумя видами товаров, топорами и копьями. Обмен осуществляется в ходе серии взаимных визитов, первым из которых был визит X к Y и подарок ему.

Таблица 6.2. Определение меновой стоимости через посредство взаимной «большей меры»

ПАРТНЕР X ДАЕТ		ПАРТНЕР Y ДАЕТ
----------------	--	----------------

Раунд I (X — гость)	3 копья → ← [3 копья < 2 топоров]	2 топора
Раунд II (Y — гость)	← 6 копий → [9 копий > 4 топоров] но, если 3 копья < 2 топоров, 6 копий < 4 топоров, 7-8 копий = 4 топорам; или соотношение 2:1]	2 топора
Раунд III (X — гость)	1-3 копья → ←	1-3 топора

После первого раунда было сочтено, что два топора, подаренные Y, являются щедрым отдарком за три копья, принесенные X. В конце второго раунда, в течение которого Y сначала сделал X еще большим должником, подарив ему еще два топора, а потом сам сделался должником X, получив от него в подарок шесть копий, итог был таков: девять копий превосходили по стоимости четыре топора. Отсюда следует, что семь или восемь копий приравниваются к четырем топорам. Принимая во внимание неделимость товара, устанавливаем соотношение 2:1. Конечно, нет никакой необходимости все время увеличивать стоимость подарков. К концу второй серии обменных актов Y отстает примерно на одно копьё. Если в следующий раз X принесет от одного до трех копий, а Y отдаст от одного до трех топоров (лучше два или три), примерный баланс будет поддержан. Заметим также, что курс — это нечто такое, относительно чего стороны приходят к согласию как бы автоматически, поскольку одинаково оценивают соотношение превосходства и отставания на текущий момент. Если же возникает какое-то серьезное недопонимание, партнерство нарушается. Именно эта вероятность обеспечивает поддержание такого курса, при котором обмен может продолжаться.

Считая, что сравнения (вероятно неявные) торговых возвратов скорее всего делаются между человеком и его товарищами из его собственной группы, эти представления об эквивалентности получают шанс стать общими представлениями. Как я могу полагать, сравнения торговых возвратов служат наиболее подходящей почвой для возникновения скрытой внутренней конкуренции. Предположительно, информация, таким образом получаемая, может быть в следующий раз использована против своего партнера из другой общины. Данные об этом, однако, очень скудны, также как и о том, насколько точна информация об обменных операциях товарищей по общине. В некоторых случаях обмен с чужеродцами происходит в частном порядке и достаточно незаметно для посторонних глаз (Harding, 1967).

Наш пример — это простой смоделированный случай, предполагающий взаимные визиты и стандартную процедуру дарения подарков. Понятно, что другая организационная процедура будет иметь иной способ подсчета меновой стоимости. Если бы, к примеру, X этой простой модели был бы странствующим торговцем, всегда только посетителем, и если бы всегда придерживались того же этикета щедрости, то курс, вероятно, был бы более благоприятным для копий X'a, так как Y должен был бы снова и снова проявлять великодушие. В самом деле, если бы X все время дарил по три копья, Y все время бы

возмещал эти дары двумя топорами, то то же самое соотношение поддерживалось бы на протяжении четырех раундов, и X не был бы должником после своего первого дара, даже и при том, что соотношение 2:1 было бы результирующим показателем после второго раунда (табл. 6.3). А в конце концов мог бы установиться традиционный курс 3:2. В любом случае, явные преимущества имеются у странствующей стороны, хотя она должна обеспечивать транспортировку, так что более выгодный курс топоров при взаимных визитах пропорционален «затратам снабжения» копьями при односторонних посещениях.

Таблица 6.3. Определение курсов: односторонние визиты

	ДАЕТ X	ДАЕТ Y	ПОДСЧЕТ ДОЛГА
Раунд I	3 копья → ← 2 топора [3 копья < 2 топоров]		[- ?копий]
Раунд II	3 копья → [6 копий > 2 топоров 4-5 копий = 2 топорам] ← 2 топора [6 копий < 4 топоров 2 копья = 1 топору]		[- 2 копья]
Раунд III	3 копья → ← 2 топора		[+1 копьё] [- 3 копья]
Раунд IV	3 копья → ← 2 топора [3 копья = 2 топорам?]		[0 копий] [- 4 копья]

Второй пример — это только один из многих возможных вариантов, детерминирующий различия в обменных курсах. Даже при односторонних визитах этикет дарения и отдаривания может быть более сложным, чем предполагается нашей моделью (напр., Barton, 1910). Я привел эту иллюстрацию только затем, чтобы показать, что различные формальные характеристики процедуры могут порождать различия в обменных курсах.

Но какой бы сложной ни была стратегия реципрокности, с помощью которой в конечном счете устанавливается равновесие, и какой бы изощренной ни была методика нашего анализа, остается все же задача точно узнать, что именно детерминируется экономически. Как получается, что курсы, обуславливаемые взаимной щедростью, выражают текущее усредненное соотношение спроса и предложения? Все зависит от содержания и способов применения этого главного принципа — «щедрости». Но его содержание этнографически не определено, и отсюда главные слабости нашей теории. Только эти немногие, не повторяющиеся сколько-нибудь часто в документах, факты известны: те, кто приносят определенный товар для обмена, относятся к нему, главным образом, как к трудовой стоимости, а те, кто этот товар получают, ценят его, главным образом, как потребительскую стоимость. Это то, что мы узнали из конкретных случаев торговли в районах Хуон Галф и Сиази, когда поставщики стремились «набить цену», упирая на трудоемкость изготовления

своих изделий, а покупатели сетовали на плохое качество продукта — обе стороны надеялись изменить условия торговли в свою пользу (см. выше). От этой стойкой приверженности своей выгоде следует с помощью обратной логики вернуться к возможному значению «щедрости». Из предположения о необходимости реципрокальной большей меры будет следовать, что каждая сторона должна учитывать вдобавок к достоинствам вещей, которые она получает, относительную полезность для другой стороны тех вещей, которые она дает, и вдобавок к труду, который она затратила, учитывать труд другой партии. «Щедрость» должна приводить в соответствие потребительскую стоимость с потребительской стоимостью же, труд — в соответствие с трудом.

Если так, то «щедрость» приведет к воздействию на обменные курсы некоторые из тех же самых сил, которые, действуя в тех же направлениях, влияют на цены на рынке. В принципе, товары с более высокой реальной ценой будут стимулировать более высокую стоимость возврата. В принципе, также, если вещи более полезные обязывают получателя к большей щедрости, то это будет равноценно тяготению цены к росту параллельно со спросом [270]. Таким образом, компенсируя усилия производителя и учитывая утилитарность для получателя, курсы, устанавливаемые тактической дипломатией, будут выражать многие из элементарных условий, которые резюмируются экономистами иным способом — в кривых спроса и кривых предложения. И там и там будут сказываться, и притом сказываться в сходных общих результатах, реальные трудности производства и нехватка тех или иных природных ресурсов, социальное использование вещей и возможности их замещения другими. Во многих отношениях противоположный рыночной конкуренции, этикет примитивной торговли может другими путями привести к таким же результатам. Но тогда с самого начала имеется основополагающее сходство: обе системы имеют в своей основе предпосылку, что торгующий должен быть удовлетворен материально, с той только разницей, что в первой системе он предоставлен самому себе и удовлетворение — это его собственная забота, а во второй — удовлетворить его — это обязанность его партнера. Чтобы, однако, обеспечить дипломатически удовлетворительную цену, цену мира, динамика традиционных обменных курсов примитивной торговли должна была бы стремиться к нормальной рыночной цене. Но поскольку механизмы отличаются, постольку соответствие может быть лишь приблизительным. Общая тенденция, тем не менее, существует.

Стабильность и флуктуации обменных курсов

Хотя бы временно (или условно), мы приходим к следующему заключению: материальные условия, выражаемые привычными понятиями «предложение» и «спрос», подобным же образом суммируются в понятиях «хорошего тона», встроенных в процедуру меланезийской торговли. Но тогда почему обменные курсы не реагируют на изменения спроса/предложения в короткие промежутки времени?

Некоторые причины такой стабильности на коротких временных отрезках уже упоминались. Во-первых, традиционные обменные курсы имеют моральную силу, которую можно понять, исходя из их функции стандартов достойного ведения дел, в районе, где неустойчивость межгрупповых отношений постоянно угрожает мирному характеру торговли. И хотя моральная практика повсюду может быть поставлена под сомнение жизненной целесообразностью, менять правила обычно не так-то легко. Во-вторых, в случае несоответствия количества имеющегося в распоряжении товара спросу на него (по преобладающему обменному курсу) партнерская торговля открывает более привлекательные альтернативы урезанию «запрашиваемой цены» или повышению предлагаемой: лучше найти новых партнеров для обмена по старому курсу или ввести в смущение существующего партнера большой переplatой, обязывая его напрячься до предела и впоследствии все возместить, защитив таким образом обычный курс. Последнее отнюдь не является гипотетической тактикой, придуманной мной самим. Рассмотрим следующий прием бусама, призванный увеличить приток свиней на обмен:

“ Различия между местным способом вести дела и нашим собственным проявились в обменной процедуре, имевшей место в начале 1947 г. Район Саламауа понес большие потери, чем северные поселения, где по большей части свиньи уцелели. По возобновлении плаваний после поражения японцев мужчина букава заимел намерение привезти молодую свиноматку своему родственнику бусама по имени Бойа. Животное стоило примерно два фунта стерлингов, но были намеки на то, что горшки предпочтительнее денег. Требовалось десять горшков в качестве приемлемого эквивалента. И Бойа, имевший возможность отдать только пять, сообщил своим родичам, что каждый, кто готов помочь ему, в свое время получит по поросенку. Этому призыву вняли и принесли двадцать три горшка, так что общее количество горшков теперь стало двадцать семь. Их все вручили гостю, к его большому удивлению, как он потихоньку признался мне. Однако такая щедрость не была столь абсурдной, сколь это может показаться на первый взгляд: дав так много, Бойа возложил на своего гостя обязанность привезти еще одну молодую свиноматку (*Hogbin, 1951, pp. 84-85*).

Успех маневра Бойи оказался возможным только благодаря особому характеру торговых отношений. Партнерство — это не только привилегия, но и обязанность при реципрокации. И, что особенно важно, оно предполагает обязанность принять, так же как и обязанность отплатить. Некоторые могут остаться с большим количеством товаров, чем им требовалось, или же, чем они ожидали получить, или же, чем они хотели выторговать, но главное, что они этому не должны сопротивляться. Торгового партнера именно за то и ценят, что он обязан принять вещи, которые ему не нужны; и после этого он за них должен будет отплатить — без всякой «разумной» экономической причины. Отец Росс из миссии, расположенной в районе горы Хаген, кажется, не сумел оценить подобную духовную этику:

Миссионер сообщил автору, что туземцы, торговавшие с ним и находившиеся в тот период в стесненных обстоятельствах, собираются прийти в миссию с товарами, не имеющими материальной ценности и не нужными миссионеру. Туземцы стремились обменять эти вещи

на те, которые им требовались. В ответ на его отказ туземцы укажут ему на неправильность его поведения, так как, по их представлениям, он, будучи их другом, должен принять ненужную ему вещь, чтобы поддержать их, когда им так требуется помощь. Они скажут ему: «Ты покупаешь нашу еду, мы продаем тебе наших свиней, наши парни на тебя работают. Поэтому ты должен купить эту вещь, которая, как ты утверждаешь, тебе не нужна, и это неправильно, что ты отказываешься приобрести ее» (Gitlow, 1947, p. 68) [271].

Используя тот же принцип, люди из внутренних районов, соседствовавшие с сию (северо-восток Новой Гвинеи), могли преодолевать нежелание торговать у своих партнеров с побережья:

“ Сио, конечно, тоже часто принимали вещи, которые в данный момент им не были нужны. Когда я спросил одного мужчину сию, почему у него было четыре лука (большинство сию имели больше одного), он ответил: «Если друг из леса (партнер по торговле) приходит с луком, ты должен помочь ему» (Harding, 1967, pp. 109-110).

И, наконец, поразительный пример того же самого дает Малиновский в добавление к описанию традиционного обмена рыба — ямс (вази) между различными тробрианскими общинами. До сего дня, отмечает Малиновский, производители ямса из внутренних районов продолжают настаивать на том, что их береговые партнеры обязаны принимать у них этот ямс. И тем самым они периодически выманивают у береговых рыбу, причем на обычных условиях, хотя рыболовы могли бы заняться более выгодным делом — нырянием за раковинами-жемчужницами. Таким образом, деньги остаются слугами обычая, а партнерство — хозяином туземных обменных курсов:

“ В наши дни, когда рыбаки могут заработать в десять или даже в двадцать раз больше, ныряя за жемчугом, чем выполняя свою часть вази, этот обмен, как правило, является тяжелой обузой для них. Вот один из самых ярких примеров цепкой силы туземного обычая: несмотря на все соблазны, которые представляет для них ловля жемчуга, и несмотря на огромное давление, оказываемое белыми торговцами, которые понуждают их к этому занятию, рыбаки никогда не пытаются пренебречь вази, и, получив иницирующий дар, они первый же погожий день посвящают рыбной ловле, а не ловле жемчуга (Malinowski, 1922, p. 88 примечание).

Поддерживающее таким способом стабильность меновых стоимостей, торговое партнерство заслуживает более общего и тщательного истолкования его экономического значения. Примитивное торговое партнерство является функциональным аналогом рыночного механизма ценообразования. Текущее несоответствие предложения/спроса снимается давлением скорее на торговых партнеров, нежели на меновые стоимости. Тогда как на рынке равновесие достигается за счет изменения цены, здесь социальная составная обменной операции, партнерство, поглощает экономический прессинг. Обменный курс остается незатронутым — хотя скорость осуществления некоторых обменных операций может быть замедленной. Примитивным аналогом делового механизма ценообразования

являются не традиционные обменные курсы, а традиционные обменные отношения.

Таким образом достигается постоянство меновых стоимостей на коротких временных этапах. Вместе с тем, то же самое перенесение давления с обменного курса на отношения партнерства делает последнее тем более уязвимым для продолжительного несоответствия предложения/спроса. Предположим, существует непрекращающийся и/или расширяющийся разрыв между традиционным обменным курсом и объемом товаров, реально доступных, — возникший, может быть, вследствие новых возможностей получения одного из данных товаров. Тогда партнерство накапливает в себе материальное давление в ходе постоянного нивелирования эффекта несоответствия. Поддерживая неизменными условия обмена, тактика переплаты оправдывает себя как соответствующая ситуации и устойчивая, только если дисбаланс между предложением и спросом является обратимым. В противном случае, унаследованная тенденция аккумулировать напряжение делает эту тактику неподкрепляемой. Так как через посредство натиска на обязанность партнерства принимать, при возможности отсрочки отплаты, обмен продвигается в объемах всегда таких, к которым стремится домогающаяся сторона. В этом отношении принуждение к производству и обмену даже превосходит динамику конкурентного рынка.

Другими словами, при каждой перестановке предложения относительно спроса — выше или ниже спроса по определенной цене — объем обмена, предполагаемого партнерской торговлей, даже больше, чем аналогичный рыночный эквilibrium. Предположим, доступное количество свиней на данный момент меньше, чем требуемое по цене одна свинья за пять горшков; tant pis [272], цена за свинью поднимается: следует поставлять больше горшков по той же цене до тех пор, пока не закончатся все горшки. На открытом рынке общее количество проданных горшков было бы ниже, и шли бы они на условиях, благоприятных для торговли свиньями.

Очевидно, что если будет сохраняться несоразмерность текущих цен и имеющихся товаров, партнерство должно обнаружить предел своих возможностей как выравнивающего механизма, всегда делающего предложение доступным спросу и всегда на обычных условиях. Тогда торговля, если рассматривать ее на уровне общества в целом, становится нерациональной: одна группа вступает на путь экономического развития за счет присвоения труда другой группы. Нельзя также ожидать, что «эксплуатируемая» группа партнеров будет способна неопределенно долго нести издержки дисбаланса, — равно как и нельзя ожидать, что общество, допускающее такую процедуру, сможет продолжать в том же духе до бесконечности. На индивидуальном уровне нерациональность, вероятнее всего, будет осознана как бесполезность накопления, нечто более конкретное, чем некомпенсируемые трудовые затраты при производстве. Должен наступить момент, когда у мужчины окажется пять луков, или, может быть, десять, или даже двадцать, и тогда он начнет задумываться, стоит ли коллекционировать все те вещи, от которых его партнер вознамерился избавиться. Что случится после того, как люди больше не пожелают или не смогут выполнять свои партнерские обязанности? Если бы мы это узнали, раскрылась бы последняя из загадок, поставленных практикой меланезийской торговли: наблюдающаяся тенденция меновых стоимостей в течение длительных периодов приспосабливаться к изменениям спроса/предложения. Ведь очевидное решение — переоценка курсов. Но как?

Путем перемещения торговли в пространстве, путем пересмотра партнерского состава. С одной стороны, мы знаем, что происходит, если партнер уклоняется от реципрокации. Санкция повсеместно одна и та же — разрыв партнерства. Какое-то время человек может потянуть с выплатой «долга», но если он откладывает слишком долго или же в конце концов оказывается неспособным отплатить адекватно, обменные отношения нарушаются. Более того, в этом случае объем обмена уменьшается, а стимулирование торговли увеличивается. С другой стороны, мы также знаем (или предполагаем), что процесс, определяющий меновую стоимость, — прежде всего, т. е. при помощи взаимных переплат (тактики большей меры) — инкорпорирует текущие усредненные условия спроса/предложения. Таким образом, разрешением постоянного несогласия между меновыми стоимостями и спросом/предложением мог бы быть общественный процесс, в ходе которого старые партнерские связи прекращались бы, а новые налаживались. Вероятно даже, рамки торговли должны были бы модифицироваться географически и этнически. Но в любом случае свежая струя, вливающаяся с новыми партнерами в традиционное тактическое маневрирование взаимными переплатами, восстанавливает соответствие между меновой стоимостью и спросом/предложением.

Эта модель, хотя и является гипотетической, согласуется с некоторыми фактами, такими как социально организованная дефляция, пережитая меланезийскими торговыми системами в постконтактный период. Туземная торговля какое-то время продолжалась, не испытывая на себе благотворного воздействия конкуренции, подобной той, что характерна для современного бизнеса. Но те же европейцы, которые принесли с собой избыточное количество топоров, раковинных денег или свиней, те же европейцы, так уж случилось, принесли с собой и мир. В эру колониализма зона безопасности в меланезийском ареале расширилась, расширились и социальные горизонты племенных сообществ. Стали возможными перегруппировки и рост торговых контактов. Так же, как и переоценка торговых курсов, как, например, в торговле между внутренними и береговыми группами района Хуон Галф, в целом более поздно начавшейся и, очевидно, значительно более чувствительной к спросу/предложению, чем традиционная торговля островитян-мореплавателей (Hogbin, 1951, p.86; ср. Harding, 1967).

А это ведет к последнему предположению: в торговых системах, организованных по-разному, обменные курсы, будучи зависимыми от социальных характеристик торговых отношений, вероятно, в разной степени чувствительны к изменениям спроса/предложения. Приобретает значение конкретный характер партнерства: оно может быть в большей или в меньшей степени дружественным, например, допускающим более длительные или менее длительные задержки реципрокации. Так, торговое родство, повидимому, допускает более длительные задержки, чем торговая дружба. Преобладающая форма партнерских отношений имеет свой коэффициент экономической прочности, и, соответственно, вся система — определенную степень реактивности на вариации спроса/предложения. Такое простое дело, как традиционная публичность или конфиденциальность трансакций, может также иметь далеко идущие последствия; вероятно, в тайне (ведь всякий это знает) проще договориться о новых условиях со старыми партнерами. А степень свободы при подборе новых партнеров, допускаемая системой? Помимо таких сдерживающих факторов, как трудности прокладывания новых торговых путей в деревни и этнические группы, прежде не входившие в систему, набор торговых контактов может быть строго ограничен традицией

наследования партнерства. Или, напротив, создание новых торговых отношений может быть облегчено, и тогда меновые стоимости будут легче поддаваться ревизии. Короче говоря, экономическая гибкость системы зависит от социальной структуры торговых отношений.

Если процесс, подобный обрисованному здесь вчерне, и вправду описывает изменения меновых стоимостей на протяжении длительных временных отрезков, тогда на высоком уровне абстракции его можно уподобить предпринимательской конкуренции (с большой долей несовершенства). Конечно, различия глубоки. В примитивной торговле путь к экономическому равновесию пролегает не через игру автономных индивидов или фирм, фиксирующих цену через посредство параллельных состязаний покупателей и продавцов. Напротив, скорее он начался с запрета на конкуренцию в пределах каждой общины, пересек структуру институализированных договорных отношений, которые соединяли партнеров связями различной степени прочности — партнеров, взаимно обязанных быть щедрыми, — постепенно пришел к разлучению тех, кто несклонен к таким обязанностям, и, наконец, к выработке аналогов «цены». Сходство с рынком проступает тогда, когда абстрагируешься от всего этого, как и от защищенного от влияния спроса/предложения пространственно-временного диапазона. Возможно, в действительности не одна декада лет требуется, чтобы пройти путь от торговли с одной этнической группой до партнерства с другой. И тогда примитивная система, рассматриваемая в глобальном масштабе, вводит именно таких людей, какие нужны, в отношения торговли, ведущейся именно на тех условиях, которые достаточно адекватно отражают доступность и полезность товаров.

Но каков теоретический статус того общего, что остается, если абстрагироваться от конкретного? Впервые это общее было правильно понято при изучении его конкретной буржуазной формы. Делает ли это его аналитической частной собственностью классической Экономии? С легким сердцем можно сказать «нет», так как в своей буржуазной форме экономический процесс не является общим, в то время, как в общей форме он не является буржуазным. Заключение к анализу этой стороны меланезийской торговли может также послужить и общим заключением: примитивная теория меновой стоимости тоже необходима, и, вероятно, возможна, чтобы не сказать, что она уже существует.

Версия #4

Зверобой создал 18 мая 2026 15:54:26

Зверобой обновил 18 мая 2026 17:50:16