

ДАРЫ, ДАРООБМЕН И РЫНОЧНЫЙ ОБМЕН НА ШКАЛЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ

Исторический опыт XX в., как и самостоятельное развитие экономической теории, привели к постепенному отказу от восприятия рынка и плановой системы как самодостаточных институтов, которые могли бы обеспечить социально-экономический прогресс. Благодаря этому внимание ученых привлекли альтернативные институциональные структуры, их преимущества и недостатки, а также возможности их совместного использования. При этом особый интерес, естественно, стали вызывать организационные альтернативы, которые могли бы претендовать на самостоятельное значение, представляя собой «третий путь», отличный от рынка и перераспределения. Одной из наиболее известных таких альтернатив стала организационная форма *дарообмена*, предложенная классиком сравнительного анализа экономических систем К. Поланьи. В книге «Великая трансформация» он выдвинул тезис об искусственности, сравнительной молодости и быстром отмирании рыночной экономики. Теоретическим контекстом этих рассуждений оказалась предложенная им типология форм организации, в рамках которой он выделял рынок, перераспределение, домашнее хозяйство и дарообмен. При этом наибольшие споры среди обществоведов вызвал именно дарообмен ввиду неоднозначности критериев, на основании которых он мог бы быть выделен в качестве самостоятельной организационной альтернативы. В настоящей статье предложен анализ дарообмена с целью определить его место среди других организационных форм.

Дарообмен: альтернатива рынку или его разновидность?

Как и многие другие англоязычные научные понятия, термин «reciprocity» не имеет общепринятого и удовлетворительного русского эквивалента, из-за чего его либо оставляют без перевода, используя тяжеловесный англицизм «реципрокность», либо переводят как «дарообмен». Дело в том, что буквальный смысл английского слова — взаимность — не исчерпывает всей полноты его смысла как научного термина.

Вслед за Поланьи реципрокными в литературе стали обозначать отношения, предполагающие возникновение встречных обязательств в ответ на предоставление каких-либо благ, но при отсутствии формальных соглашений, определяющих эти встречные обязательства. Отсутствие согласия среди обществоведов по поводу обозначаемой этим термином организационной формы выразилось в том, что если одни вслед за Поланьи придают ей самостоятельное значение в ка-

честве альтернативы рынку, то другие рассматривают ее как разновидность последнего¹.

Предоставление благ в рамках дарообмена *как бы* обусловлено дружественным расположением дарующей стороны, именно это и определяет специфику подобного рода отношений. Двусмысленность дарообмена как института связана с этой «как бы» дружественностью. Несомненно, что кто-то действительно руководствуется этими чувствами и дарит, не ожидая благодарности, и тогда есть основания считать эти отношения обычным дарением — чистым трансфертом, не обусловленным поиском индивидуальной выгоды. Для многих других, однако, отношения дарообмена напрямую определяются встречными обязательствами получающей стороны, что сближает эти отношения с обменом. Таким образом, дарообмен — неустойчивая, неоднозначная организационная форма, которая в зависимости от доминирующей мотивации может смещаться в сторону дарения или обмена² (рис. 1).



Рис. 1

На рисунке 1 наглядно представлена шкала рассматриваемых нами отношений, где по краям располагаются трансферты как акты чистого альтруизма и чистого эгоизма, предполагающие соответственно бескорыстное дарение и грабеж. Взяв крайнюю левую точку как представляющую сугубо дружеские отношения и двигаясь вправо по этой шкале, мы наблюдаем все большее «охлаждение любви», логическим завершением которого становится «ненависть» — готовность нанести другим любой ущерб ради собственной выгоды. В качестве промежуточных позиций выступают различные формы взаимных поставок. Трансферты и взаимные поставки имеет смысл различать по их формальности и горизонтальности.

С обеих точек зрения данная шкала «сходится» к середине. Отношения рыночного обмена представляют собой эталон формальности. Развитая К. Марксом концепция товарного фетишизма ярко выражает идею сугубо формального характера отношений, присущих этому виду обмена, при котором отношения людей сводятся к отноше-

¹ См., например: *Капелюшников Р. И.* Деконструируя Поланьи (заметки на полях «Великой трансформации») // Препринт WP6/2005/02. М.: ГУ ВШЭ, 2005. С. 18–19.

² Именно в этом смысле наш как будто нелогичный термин «дарообмен» можно признать удачным. Данный термин образован на основе двух взаимоисключающих понятий и тем самым наводит на мысль о неустойчивости обозначаемых им отношений.

ниям товаров/денег или — в более широком смысле — к отношениям между социальными статусами.

При удалении от центра в любую сторону происходит нарушение этого «равновесия» за счет того, что степень взаимности в случае обоих типов обоюдных поставок снижается³, поэтому и горизонтальный, и вертикальный дарообмены, располагающиеся по сторонам от центра, характеризуются меньшей формальностью. Ведь встречные обязательства получателя дара в рамках как горизонтального, так и вертикального дарообмена едва ли характеризуются такой строгой определенностью, как взаимные обязательства в рамках рыночного обмена.

Разграничение дарообмена по принципу горизонтальности отражает различие между теми дарообменными сделками, в которых такое неравенство может возникнуть лишь по причине неоговоренного, неопределенного характера получаемого сторонами выигрыша, и теми, в которых имеет место очевидное и принятое сторонами неравенство в распределении выигрыша от сделки. В последнем случае возникает ярко выраженная вертикаль отношений, на которой сверху располагается получающий основную часть выигрыша. С этим связано и различие между данными видами дарообмена, сводящееся к тому, от кого исходит инициатива поставки (в случае горизонтального дарообмена — по инициативе дающего, а в случае вертикального — по инициативе получающего). При горизонтальном дарообмене поставка со стороны дающего свидетельствует о признании получающей стороны как входящей в круг своих, в отношении которых следует проявлять добрую волю и давать, в идеале не ожидая благодарности.

Вертикальный дарообмен также неоднороден в плане асимметричности отношений и меры заключенной в нем эксплуатации, которая будет возрастать при переходе от таких его форм, как клиента, к данничеству и далее к невольничеству. Вертикальный дарообмен скорее характеризует отношения между группами или представителями групп, рассматривающих друг друга как чужих. Враждебная группа может выступать в качестве «кочующего бандита», значит, ориентироваться на грабеж при условии короткого горизонта планирования в отношениях со своей жертвой. Если же враг считает для себя целесообразным эксплуатировать свою жертву в течение длительного времени, срабатывают стимулы «оседлого бандита»⁴.

Между чужими складываются долгосрочные и, благодаря этому, договорные, хотя и асимметричные отношения. Отношения грабителя и жертвы трансформируются в агентские отношения между хозяином и зависящим от него субъектом. Жертва приобретает положение клиента, данника, невольника, когда в обмен на те или иные услуги хозяин обеспечивает ей необходимые условия для жизни и труда⁵.

³ Можно сказать, что термин «reciprocity» — взаимность — по своему прямому смыслу лучше всего подходит как раз к рыночному обмену.

⁴ McGuire M. C., Olson M. The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force // Journal of Economic Literature. 1996. Vol. 34, No 1. P. 72–96.

⁵ Скоробогатов А. С. Жизнь или свобода: рациональные основы принудительного труда в исторической перспективе // Журнал институциональных исследований. 2009. Т. 1, № 1. С. 57–72.

Отношения между хозяином и его клиентом характеризуются меньшей формальностью по сравнению с рыночным обменом, поскольку «обязательства» доминирующей стороны проистекают не из права или формального договора, а из простого осознания им, что проявить добрую волю в отношении зависимого лица выгодно.

Дарообмен как система неформальных взаимных поставок оказывается основной и едва ли не единственной формой организации в традиционном обществе. Отношения между людьми здесь целиком строятся на личных связях, обусловленных, как правило, родством, но и дружбой, знакомством, соседством, общей верой и т. п. Обратной стороной этого становится деление людей на своих и чужих, при котором чувство расположения к своим дополняется враждебностью к чужим. В случае различных традиционных сообществ такая неприязнь может колебаться от резкой враждебности до обычного недоверия к чужакам.

Делению на своих и чужих соответствуют двойные стандарты поведения — распространение принципов честности, справедливости, а еще лучше, прощения и милосердия на своих при допустимости в отношении чужих самого отъявленного хищничества. Чужой — это потенциальный враг и потому источник страха. Он может убить и ограбить, поработить или обложить данью — таким должно быть восприятие окружающих локальных миров каждым локальным миром. Здесь мы имеем дело с гоббсовским естественным состоянием «войны всех против всех», где под войной следует подразумевать не столько настоящую войну, сколько «волчье» отношение локальных миров друг к другу. Внутри каждого мира — родственная сплоченность, а в отношениях между ними — готовность что-то вырвать у другого.

Сообщество своих неизбежно ограничивается кругом людей, по меньшей мере, знакомых друг с другом, что придает ему сугубо локальный характер. Чем уже круг людей, с которыми прямо или косвенно связан человек, тем неформальнее его отношения с ними⁶. В результате традиционное общество оказывается множеством локальных групп, где внутригрупповые отношения характеризуются дарением и горизонтальным дарообменом (левая сторона шкалы), а межгрупповые отношения — отрицательным дарением-грабежом и вертикальным дарообменом (правая сторона шкалы).

Выбор между дарением и дарообменом со своими и с чужими определяется горизонтом планирования: при коротком горизонте выбирается дарение — положительное или отрицательное, а при длительном — дарообмен — горизонтальный или вертикальный. Дарообмен, таким образом, выступает в качестве смягченной формы дарения, обязанной своей спецификой длительности оформляемых им отношений (рис. 2). Иными словами, дарообмен выступает формой долгосрочного сотрудничества как внутри локальных сообществ, так и между ними.

⁶ В этом же смысле можно сравнивать деревенских и городских жителей, у которых различие в масштабе их социальных миров создает разницу в степени формальности отношений.

Зависимость между горизонтом планирования и выбором традиционной формы отношений к своим и чужим

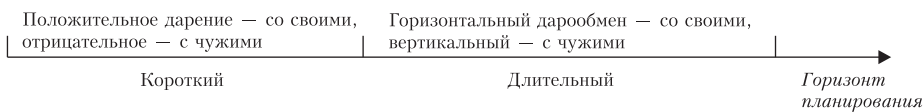


Рис. 2

Несамодостаточность локальных групп

Жизнь в локальном мире в потенциально враждебном окружении чужих домашних хозяйств и локальных миров обычно нестабильна, поскольку отсутствует самодостаточность⁷ как в силовом, так и в экономическом смысле. В силовом отношении локальная группа не самодостаточна вследствие уязвимости для внешней агрессии со стороны более крупных сообществ. Экономически она не обладает самодостаточностью из-за разницы в производимых продуктах, которая обусловлена различным местоположением, производственными навыками и привычками в локальных мирах⁸.

Обе проблемы решаются за счет роста численности локальной группы. Поскольку это повышает способность противостоять потенциальной агрессии других групп, каждое локальное сообщество вынуждено стремиться увеличивать число своих членов⁹. Экономическая несамодостаточность должна стимулировать грабительские побуждения в отношении друг друга, но в случае равного силового потенциала этот воинственный настрой должен уступить место конструктивным отношениям обмена. Поэтому обеспечиваемый численностью силовой потенциал группы не только избавляет ее от потерь, связанных со взаимной хищнической ориентацией в отношениях с другими группами, но и предоставляет ей выгоды взаимного сотрудничества. Последнее может позволить расширять силовые и экономические возможности локальных групп — через вступление в союзы друг с другом.

Поскольку локальное сообщество несамодостаточно, то и свойственный ему дарообмен не является полноценной организационной альтернативой рынку или перераспределению. С ними дарообмен объединяет одно: они выполняют функции координации и стимулирования, выступают средством размещения ресурсов. Но они далеко не

⁷ Идея такой самодостаточности в определенной степени содержится в предложенной Поляни типологии обществ, в которой общество с доминированием дарообмена выступает как полноценная альтернатива обществам с другим устройством. См.: *Polanyi K. The Great Transformation: the Political and Economic Origins of Our Time. Boston: Beacon Press, 1944. Ch. 4* (рус. пер.: *Поляни К. Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени. М.: Алетейя, 2002*).

⁸ Такие группы И. Валлерстайн обозначал как «кланово-реципрокные общества», приписывая им небольшой размер, минимальное разделение труда с «реципрокным обменом» между членами группы, труд в качестве главного ресурса, воспроизводство численности как условие выживания, а также непродолжительное существование из-за уязвимости — экономической, военной или же перед силами природы. См.: *Wallerstein I. A World-System Perspective on the Social Sciences // British Journal of Sociology. 1976. Vol. 27, No 3. P. 343–352*.

⁹ Именно так Д. Норт объяснял рост численности населения в доисторическом мире. См.: *North D. C. Structure and Change in Economic History. N. Y.: Norton, 1981. P. 84*.

равнозначны как организационные схемы в том отношении, что рынок и перераспределение допускают гораздо более широкий круг отношений. Именно из-за этого лишь рынок и перераспределение оказываются альтернативными организационными предпосылками разделения труда и связанного с ним роста благосостояния. Подобно домашнему хозяйству, традиционные отношения дарообмена могут выступать лишь необходимым дополнением этих форм организации. Но ключевое отличие дарообмена от рынка и перераспределения заключается в том, что *сам по себе, в отрыве от них, он не может выступать в качестве организационной основы ни для роста силового потенциала, ни для разделения труда* и соответственно экономического прогресса.

Таким образом, неустойчивости локального сообщества соответствует и неустойчивость дарообмена как организационной формы. Члены локальных групп стремятся не только выжить, но и улучшить свою жизнь, а значит, обеспечить безопасность, получать выгоды от торговли. Для этого необходимо выйти за пределы личных отношений, преодолеть узкие рамки традиционного локального сообщества. Такие процессы должны создавать тенденцию к устранению характерных для последнего высоких перегородок между своими и чужими и соответственно к выравниванию отношений к людям, входящим и не входящим в группы своих.

Чем «больше» мир, частью которого является человек, тем формальнее его связи с ним. И типичный представитель традиционной локальной общины — бескорыстный друг со своими и хищник с чужими — по мере расширения своего социального круга все чаще вынужден иметь дело с людьми посторонними, незнакомыми, не вписывающимися в разряд своих или чужих. Его связи с миром неизбежно становятся более формальными, а его отношение к окружающим все более утрачивает родственный или враждебный характер, уступая место вынужденной нейтральности «экономического человека».

Для последнего хищничество исключается социальным порядком, защищающим всех друг от друга, а родственное отношение — тем, что он имеет дело с посторонними ему людьми. И единственное, что остается рациональному индивиду в его отношениях с людьми, — это корыстный расчет в конструктивных рамках, то есть именно та линия поведения, которую А. Смит считал выражением разумного эгоизма «экономического человека».

Указанное укрупнение общества, приведшее к уходу со сцены социально-экономической жизни традиционных локальных групп, произошло в рамках европейской цивилизации. Сложившийся социальный порядок, относимый А. Грейфом к разряду «индивидуалистических»¹⁰, формирует у индивидов стимулы к сотрудничеству: эти стимулы создает третья сторона — инстанция, наказывающая за нарушение частных соглашений или иных принципов правопорядка. Наличие такой инстанции делает возможными значительно более частые и конструктивные

¹⁰ Greif A. Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies // Journal of Political Economy. 1994. Vol. 102, No 5. P. 912–950.

отношения между незнакомыми людьми, чем в условиях традиционной отчужденности локальных сообществ.

Однако столь полное растворение традиционной локальной общины в большом обществе незнакомых людей, ставшее определяющим для истории западного мира, оказалось не единственным путем преодоления ограничений общины. На это указывает Грейф, выделяя отличный от западного «коллективистский» тип общества, в котором отношения сотрудничества строятся на повторяющихся связях с людьми определенной группы, а с представителями других групп отношения носят некооперативный характер¹¹. По существу, общество здесь выступает как совокупность слабо связанных друг с другом локальных групп. В пределах этих групп такое общество пользуется традиционным преимуществом выстраивать легкое и дешевое сотрудничество, без громоздких институтов третьей инстанции.

На примере средневековых североафриканских купцов Грейф показал организационные последствия этих преимуществ. Они выражались в том, что отношения между поручителями и исполнителями имели горизонтальный характер, поэтому одни и те же люди легко могли меняться местами относительно друг друга в зависимости от обстоятельств. Богатый/оседлый в этом случае мог выступать в качестве поручителя и исполнителя в отношении бедного/кочующего. Выполнение договоренностей внутри группы обеспечивалось за счет неформального принуждения, проистекающего из долгосрочных связей в пределах круга знающих друг друга людей. Действенность такого рода принуждения исключала необходимость «эффективной зарплаты»¹², которая обычно устанавливалась на европейских торговых предприятиях того времени. В то же время коллективистские структуры создавали больше возможностей для социальной мобильности. Типичной организационной формой здесь были партнерства или иные организации, предполагающие участие в предприятии как капиталом, так и трудом; в результате не было жесткого разделения между хозяевами и наемными работниками.

Все это резко отличало социальное и организационное строение коллективистских обществ от индивидуалистических. В последних, как это проиллюстрировал Грейф на примере генуэзских торговых предприятий той же эпохи, отношения между поручителями и исполнителями имели строго вертикальный характер, жестко распределяя места в обществе и отдельных фирмах между богатыми и бедными, между хозяевами и наемными работниками, создавая предпосылки для антагонизма между капиталистами и пролетариатом. Ведь наемные работники, как правило, не имели возможностей продвигаться по службе и не были кровно заинтересованы в успехе нанимавших их предприятий. При отсутствии стимулов, связанных с участием в предприятии и неформальным принуждением, важным стимулирующим средством была «эффективная» зарплата. Таким образом, коллективистские структуры соотносились с индивидуалистическими

¹¹ Greif A. Op. cit. P. 913.

¹² Зарплаты, при данном уровне контроля блокирующей стимулы к отлыниванию от работы. См.: Скоробогатов А. С. Лекции и задачи по теории контрактов. СПб.: СПб филиал ГУ–ВШЭ, 2006 С. 110–113.

как горизонтальные связи с низкой зарплатой против вертикальных с высокой зарплатой.

Обратной стороной преимущества в виде легко достигаемого сотрудничества в локальных группах выступает не преодоленная отчужденность между группами с вытекающими отсюда высокими (сравнительно с индивидуалистическим обществом) издержками выстраивания отношений между ними. Относительная значимость этого ограничения зависит от целесообразного масштаба предприятия и определяемого этим круга его связей. Получая возможность расшириться, индивидуалистические и коллективистские структуры реализовывали себя по-разному: первые предполагали интеграцию в виде расширения системы деловых отношений, а вторые — сегрегацию, выражавшуюся в разбиении существующей группы на изолированные подгруппы.

Конвергенция институтов дружбы и вражды к нейтральному рынку

Итак, горизонтальный и вертикальный дарообмен, с одной стороны, и более прогрессивные организационные формы рынка и перераспределения — с другой, выступают не столько как застывшие и взаимозаменяемые институциональные схемы, сколько как сменяющие одна другую по мере растворения традиционных «мини-систем»¹³ в крупных обществах. Действительно, в некоем первоначальном состоянии должны были бы господствовать домашнее хозяйство и горизонтальный дарообмен во внутриклановых отношениях и вертикальный дарообмен в отношениях между кланами.

Отсутствие силовой и хозяйственной самодостаточности локальных сообществ, способствующее как росту численности сообществ, так и возникновению военного и экономического сотрудничества между ними, создает тенденцию к формированию крупного общества. Этот процесс может подстегивать и то обстоятельство, что по мере роста численности и плотности населения выгоды от обмена и стимулируемой им специализации должны становиться все более очевидными¹⁴. Поланьи считал, что формированию национального рынка, то есть систематической торговле на широком территориальном и «человеческом» пространстве, должно предшествовать развитие двух более архаичных видов торговли — локальной торговли и торговли на дальние расстояния¹⁵. Однако эти два вида торговли предполагают выстраивание отношений соответственно со своими и чужими, то есть отношений, развивающихся из первоначальных дружбы и вражды.

¹³ Wallerstein I. Op. cit. P. 346.

¹⁴ Эту стихийную рациональность Д. Норт и Р. Томас предложили считать фактором, объясняющим рост населения в средневековой Европе, в результате которого сформировались территориальные государства на основе феодальных поместий. См.: North D. C., Thomas R. The Rise and Fall of the Manorial System: a Theoretical Model // Journal of Economic History. 1971. Vol. 31, No 4. P. 777–803. См. также критический анализ этого объяснения в: Fenoaltea S. The Rise and Fall of a Theoretical Model: The Manorial System // Journal of Economic History. 1975. Vol. 35, No 2. P. 386–409.

¹⁵ Polanyi K. Op. cit. Ch. 5.

Какой должна быть эволюция взаимоотношений внутри локальной группы по мере увеличения ее численности? Едва ли можно предполагать, что акты бескорыстного дарения должны становиться все более типичными. Ведь подобного рода самоотдача обычно совершается в отношении наиболее близких людей. По мере же роста локальной группы круг отношений в среднем у человека становится шире и ему приходится иметь дело с людьми, все более «дальними». Соответственно дары должны становиться все менее бескорыстными, все более обусловленными встречными дарами, а это, в свою очередь, позволяет говорить о некоей тенденции. Речь идет о том, что по мере расширения круга общения отношения между людьми должны смещаться от актов дарения в сторону обмена. Дарообмен в данном случае оказывается лишь некоей промежуточной стадией развития внутригрупповых отношений формального рыночного обмена.

Отношения между локальными группами могли бы обнаруживать некую «встречную» тенденцию. Враждебность к окружающим локальным группам, неизбежно выливающаяся в регулярные войны ради захвата добычи, может смягчаться при осознании воюющими сторонами выгод от обмена. Результатом могут быть все более частые «организованные перемирия»¹⁶, заключаемые ради осуществления торговли. Так, расширяющаяся локальная торговля дополняется торговлей на дальние расстояния. Таким образом, развитие как внутри-, так и межгрупповых отношений может иметь определенную внутреннюю логику: различия между ними стираются за счет приобретения ими все более формального и взаимовыгодного характера. Здесь налицо некая *конвергенция дружбы и вражды к нейтральным отношениям обмена*.

Межклановый дарообмен, хотя и имеет ярко выраженный эксплуататорский характер, есть признак прогресса, поскольку здесь намечается долгосрочное сотрудничество с чужими. Готовность завладеть человеком из чужого мира или обложить его данью представляет собой уже более «дружелюбное» отношение к нему по сравнению с чисто грабительским настроением «кочующего бандита». Рабство и данничество становятся признаками возникновения конструктивных отношений между чужими, что означает расширение узких рамок отношений между людьми, сначала ограниченных только миром семьи или клана. Отношения рабства или данничества опять-таки могут смещаться в сторону еще большей дружелюбности. Длительные взаимоотношения между господами и рабами могут придать их отношениям патриархальный характер, когда рабы воспринимаются как члены семьи и между ними и господами формируются доверительные отношения¹⁷.

По мере превращения мелких клановых сообществ в крупные общества незнакомых людей должны изменяться и системы принуждения, так или иначе стимулирующие людей к сотрудничеству. И если в сообществах такие стимулы обеспечиваются длительностью

¹⁶ Polanyi K. Op. cit. P. 59.

¹⁷ Эту тенденцию хорошо иллюстрирует традиция славянских племен, промышлявших охотой на людей, относиться к захваченным рабам, которые длительное время оставались в пределах племени, как к полноправным товарищам. См.: Фроянов И. Я. Рабство и данничество у восточных славян. СПб.: Изд-во СПб. ун-та, 1996. С. 39.

отношений между знакомыми людьми, то в обществах они исходят от принуждающей третьей инстанции. Возникновение таковой обычно связывается с зарождением государства как организации, располагающейся над отдельными сообществами.

По мере исчезновения перегородок между локальными мирами, превращения множества мирков в один большой мир, на смену институтам дружбы и вражды должны приходить четкие «правила игры». В отсутствие последних никакое сколько-нибудь крупное социальное образование не будет устойчивым. В большом обществе все всем — чужие, и никаких непосредственных стимулов не быть друг другу «волками» у людей нет. Такие стимулы могут иметь место только в отношении своих, то есть заведомо ограниченного круга людей. Поэтому если мы возьмем некое изначально большое общество и оставим его без правил игры, а также без силы, принуждающей людей соблюдать их, оно неизбежно распадется на локальные мирки своих, в той или иной мере настроенные друг против друга. Роль *государства* в том, чтобы принудить каждого следовать определенным правилам поведения в окружении чужих людей. В этом нет необходимости в рамках ограниченного сообщества своих, поскольку здесь отношения людей имеют личный, а не формальный характер: все друг друга хорошо знают и действуют на основе «неявных соглашений», сформировавшихся в течение всей истории сообщества.

Итак, никакое крупное общество не может существовать без государства, соответственно без государства не может быть развитой рыночной торговли или, другими словами, персонифицированного обмена. Поланьи особенно настаивал на искусственном происхождении развитой рыночной экономики в Западной Европе, и это зачастую воспринималось (в том числе и им самим¹⁸) как выпад против идеи о сугубо естественном характере рынка. Но если оценить всю значимость того факта, что человек в отношениях с чужими людьми (каковыми он неизбежно будет окружен в большом обществе, предполагающем персонифицированный обмен) будет обнаруживать тенденцию к оппортунистическому поведению, то значение государства становится очевидным. И его роль не только в обеспечении соблюдения правил игры, но и в создании сколько-нибудь конкурентной среды, каковая, если учесть склонность людей «кучковаться» в мелкие группы и образовывать закрытые отрасли, едва ли может быть признана чем-то естественным.

Государство — способ организации крупной общности людей, в рамках которой становится возможным прогрессирующее разделение труда. Свою организующую роль государство может выполнить, либо позволив существовать рынку, создавая и защищая права собственности, либо взяв распределительные функции на себя. Иными словами, отношения сотрудничества между незнакомыми людьми организуются с помощью горизонтальных рыночных обменов или вертикальных перераспределительных связей. Рыночная и командная экономики оказываются двумя основными способами организовать конструктивное сотрудничество незнакомых людей. И то и другое позволяет решить проблему координации и стимулов, необходимых для глубокого разде-

¹⁸ Polanyi K. Op. cit. Ch. 6.

ления труда. В этом смысле рынок и перераспределение — адекватные организационные альтернативы.

«Панглоссианское» видение социального мира, заключенное в теореме Коуза, казалось бы, исключает необходимость принуждения, исходящего от третьей стороны: наш мир — наилучший из возможных, поскольку при наличии возможности улучшения, будь то в экономической или политической сфере, она будет использована посредством добровольных сделок. Как показывает М. Олсон, причина, по которой такой идеал редко воплощается в реальности и для приближения к нему требуется государственное принуждение, состоит в том, что существует целая сфера жизни, связанная с «грабежом», а не с обменом, и несовершенство мира проистекает из несовершенства его адаптации к этой сфере¹⁹. Как вытекает из логики дилеммы заключенных, взаимовыгодным сделкам всегда мешает альтернатива в виде грабежа.

Любая добровольная сделка будет таковой лишь в рамках определенной системы стимулов, в заданных институциональных условиях, принуждающих людей предпочесть сделку грабежу. Идеальный мир коузианских сделок может существовать только в локальных сообществах, где длительные связи между их членами придают сделкам между ними самоисполняющийся характер, не требуют внешнего принуждения. В крупных же обществах случайные связи между незнакомыми людьми не могут обеспечить такого рода «антистимулов» к грабежу, остается только институциональная альтернатива в виде принуждения с третьей стороны. Возможность коузианской сделки для мелкого общества и невозможность — для крупного означает, что преодолеть анархию путем общественного договора можно лишь в первом случае, но не во втором. Крупное же общество может состояться лишь в результате его захвата «оседлым бандитом»²⁰.

Сосуществование традиционного дарообмена и рыночного обмена

Организационные формы рынка и государства возникают на почве архаичных организационных структур автаркии и дружбы-вражды и частично их вытесняют по причине роста населения, отражающего силовую и экономическую несамодостаточность традиционных локальных сообществ. Но вытеснение это может быть только частичным, потому что производство для себя и неформальные отношения имеют свои преимущества эффективности, ради которых они оказываются целесообразными в качестве дополнения к рынку или государству.

Как особое организационное устройство со своими непреходящими преимуществами, традиционное общество существовало во все времена. Изменялся лишь его удельный вес среди прочих элементов правопорядка. На языке французской социологии, традиционный уклад, бывший когда-то всеохватной общественной системой, со вре-

¹⁹ Olson M. Power and Prosperity. Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships. N.Y.: Basic Books, 2000. Ch. 3.

²⁰ Ibid. P. 91.

менем понизил свой статус до подсистемы, освободив место для других подсистем, таких как рыночная или гражданская. Результатом стало усложнение общества за счет умножения образующих его подсистем²¹.

Лишь частичное растворение традиционных сообществ родственников в обществе незнакомых людей означает нередко определенное раздвоение социального мира на по-прежнему существующий мир своих и изменяющий свое содержание мир чужих. Человек, продолжая дарообменные отношения с первыми, систематически вступает в неперсонифицированные обменные отношения со вторыми. Относительный удельный вес этих двух миров в разных крупных обществах может сильно различаться. В упомянутых «коллективистских» обществах традиционные отношения могут не уступать по значению неперсонифицированным отношениям в определении устройства этих обществ и условий выживания их членов.

К этой разновидности нередко относят современный постсоветский капитализм, обозначаемый И. В. Розмаинским как «семейно-клановый»²², поскольку характер и направление деятельности его типичных экономических агентов во многом определяется традиционным дуализмом своих и чужих. Благодатной почвой для таких традиционных отношений в сложном обществе становится неспособность государства обеспечивать надлежащий правопорядок, поэтому гражданам приходится искать защиты на локальном уровне — через самоорганизацию в форме тех или иных групп взаимной поддержки, включая криминальные структуры.

Важным фактором живучести традиционных отношений могут быть не выгодные большей части общества ограничения рынка, в силу чего отношения дарообмена развиваются там, где в отсутствие этих ограничений был бы рынок²³. Наконец, сильная потребность во взаимном страховании как условия выживания, характерная для примитивных обществ, может существовать и в крупных обществах, опять-таки способствуя сохранению традиционных отношений²⁴.

Одновременное существование людей в параллельных социальных мирах может ослаблять создаваемый общественной системой эффект координации, когда возникает неопределенность относительно институтов, в рамках которых должно осуществляться то или иное взаимодействие. Эта неопределенность в рамках французской социологии обозначается как «касание» подсистем. Если в качестве примера взять рассматриваемые здесь традиционные отношения, встроенные в слож-

²¹ В рамках французской социологической школы (теории соглашений) принято выделять семь подсистем для описания сложного общества. См.: *Скоробогатов А. С.* Институциональная экономика. Курс лекций. СПб.: СПб филиал ГУ—ВШЭ, 2006 С. 27—32.

²² *Розмаинский И. В.* Основные характеристики семейно-кланового капитализма в России на рубеже тысячелетий: институционально-посткейнсианский подход // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2, № 1. С. 59—71.

²³ В качестве примера такой замены Капелюшников приводит «блат» как форму дарообмена, распространенную в СССР. См.: *Капелюшников Р. И.* Указ. соч. С. 14. Другой яркий пример архаичной формы обмена в советское время, обремененной своим существованием ограничениями рынка, — это своеобразная торговля вразнос, выражавшаяся в том, что на рабочих местах или в магазинах появлялись «спекулянты», предлагая вступить в запрещенные сделки.

²⁴ См.: Там же. С. 16—17. Примером может служить господствовавшее в русской деревне в течение длительного времени общинное землепользование, дававшее каждому возможность выжить в суровых природных условиях.

ное общество, неопределенность может возникнуть, когда неясно, по какой схеме — традиционной или рыночной — должны строиться те или иные отношения. Обычно люди понимают, с кем имеют дело — со своим или чужим, в зависимости от чего и применяют надлежащую схему. Но в сложном обществе возникновение долгосрочных контактов между чужими может создать неравновесную ситуацию, когда чужой еще не стал своим, но ожидаемое долгое сотрудничество заставляет задуматься о выгодах выстраивания с ним традиционных отношений.

Эту неопределенность можно проиллюстрировать с помощью известной дилеммы «сдавать или не сдавать кровь», которая здесь изменена применительно к рассматриваемым традиционным отношениям. Такая дилемма может возникнуть и в ситуации приема гостей, когда возникает вопрос об их участии в покрытии расходов на застолье. Хозяева могут либо потребовать соответствующей денежной компенсации за организованное ими застолье (рыночная подсистема), либо угощать их бесплатно (традиционная подсистема). Это может породить высокую степень неопределенности во взаимоотношениях индивидов относительно распределения расходов на застолье, что иллюстрируется в таблице.

Т а б л и ц а

**Пример «касания» рыночной и традиционной подсистем:
организация застолья**

Хозяин/гость	Рыночная подсистема	Традиционная подсистема
Требовать участия в покрытии расходов на угощение	«здравомыслящий»	«скряга»
Предоставлять угощение бесплатно	«транжир»	«гостеприимный»

Хозяин может действовать на основе рыночной или традиционной подсистемы, и гость может оценивать его действия с точки зрения той и другой подсистем. Определенность в их взаимодействиях будет иметь место, когда действия хозяина и оценки гостя осуществляются в рамках одной и той же подсистемы (благоприятные оценки «здравомыслящий» и «гостеприимный»). Когда же они находятся в различных подсистемах, будет иметь место неопределенность в их взаимоотношениях (неблагоприятные оценки «скряга» и «транжир»).

Такого рода нарушения координации в обществах с развитыми традиционными отношениями могут служить частичным объяснением того, почему именно такие общества, как правило, не входят в число наиболее преуспевающих в современном мире. Поэтому традиционный дарообмен, характерный для локальных мини-систем и едва обеспечивающий выживание их членам, когда он в значительном объеме сохраняется в сложном обществе, вероятно, свидетельствует не столько о его «естественности»²⁵, сколько о наличии в нем серьезных препятствий для реализации выгод от горизонтального и/или вертикального рынков.

²⁵ Эпитет Поланьи для характеристики доиндустриальных форм организации и строения общества. См., например: *Polanyi K.* Op. cit. P. 35, 42. См. также: *Капелюшников Р. И.* Указ. соч. С. 7–8.

Дарообмен и отношенческие контракты

Наличие трансакции, перехода прав собственности, организованной неформальным образом, позволяет отнести дарообмен к формам организации, основанным на отношенческих контрактах²⁶. Эти контракты наилучшим образом подходят для организации долгосрочных отношений, предполагающих взаимозависимость сторон, когда основным средством принуждения к выполнению договоренностей выступает угроза прекращения отношений, переход от стратегии сотрудничества к стратегии соперничества. О. Уильямсон обозначает это как «частный порядок улаживания конфликтов»²⁷. В доиндустриальном, а в еще большей степени — в доисторическом мире социальные связи организуются с помощью отношенческих контрактов по причине локальности образуемых ими социальных общностей, что неизбежно придает долгосрочный характер отношениям между одними и теми же людьми.

Данный вид организации и в индустриальном мире находит рациональное применение, то есть используется не только как пережиток традиционного общества и препятствие для действия рынка, но и как альтернатива последнему в качестве способа организации. Рациональный выбор этой организационной формы в индустриальном мире отличается от изначальной вынужденной привязанности к ней в мире доиндустриальном. Этот выбор определяется стремлением получить наибольшие выгоды от существующих технологий, использование которых предполагает осуществление самостоятельными хозяйственными единицами коспециализированных инвестиций. Такие совместные специфические инвестиции сторон привязывают их друг к другу, создают тесную взаимозависимость между ними, что требует надлежащей организации их отношений.

Любые формы организации так или иначе сводятся к каким-то соглашениям, а «соглашения без меча — это лишь слова»²⁸. Соответственно тип «меча» — угрозы нарушителю соглашения — оказывается основным критерием разграничения организационных форм. Рыночная форма организации принуждает к выполнению соглашений через механизм конкуренции. Наказание, допускаемое этим механизмом, состоит в смене делового партнера. Например, неявная угроза покупателей продавцу некоего товара заключается в том, что они будут покупать этот товар у другого продавца. Иерархическая форма организации принуждает к выполнению соглашений через угрозу наказания от вышестоящей третьей стороны. Двусторонняя репутация связана с угрозой утраты этой репутации в глазах другой стороны, что чревато потерями, связанными с переходом от взаимовыгодного сотрудничества к изматывающей друг друга борьбе. Выбор организации, таким образом, сводится к выбору угрозы за нарушение соглашения, действенность и альтернативная стоимость которой, определяющие ее выбор, будут зависеть от применяемой технологии.

²⁶ Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996. Гл. 3.

²⁷ Там же. С. 269.

²⁸ *Hobbes T. Leviathan or the Matter, Forme, and Power of a Common-Wealth Ecclesiasticall and Civill. L.: Andrew Crooke, 1651. P. 103.*

Тесная взаимозависимость сторон выводит их за пределы действия как рынка с его стимулирующим механизмом в виде конкуренции, так и формальной третьей инстанции. Таким образом, не только отсутствие организационных альтернатив рынка и третьей инстанции заставляет прибегать к дарообмену как единственной организационной форме, как это характерно для традиционных мини-систем, но и их несоответствие технологиям, требующим коспециализированных инвестиций.

Дарообмен в усложняющемся обществе

Характерным свойством доиндустриального мира была тенденция располагать занятия хозяйством в низу социальной иерархии, делая его «проклятием слабости»²⁹. То, что в доиндустриальном мире хозяйство иначе соотносилось с прочими сферами общественной жизни, чем в мире индустриальном, по-разному трактовалось в различных направлениях философии истории. Одно из важных разграничений между ними связано с принимаемым допущением относительно степени преемственности между прошлым и настоящим, от которой зависит возможность использовать современные методы для анализа прошлого.

Формалисты считают, что аналитические методы и модели, развитые применительно к современным условиям, применимы и к прошлому. В этом смысле подавляющая часть экономической теории, как и социологии и политологии, в своих исторических построениях относится к формализму. В слабой форме «экономический формализм» покоится на предпосылке о рациональном поведении в условиях редкости и стабильных предпочтений, которые при общем для всех стремлении к лучшему должны сформировать максимизирующее поведение. В сильной форме такой подход приписывает обществам далекого прошлого и современные элементы организации³⁰.

В противоположность формалистам *субстантивисты*, к которым относятся М. Вебер, К. Поланьи и М. Финли, исходят из того, что современные модели и понятия не применимы к обществам, существовавшим в прошлом, особенно в далеком. Люди прошлого имели иные понятия о семье, собственности, труде и пр. и потому, в частности, не могли быть рациональными максимизаторами³¹.

Согласно схеме Поланьи, хозяйство, включающее разные виды обмена, во все времена было составной частью социальной жизни и в плане своей значимости находилось на равных с прочими ее элементами. После промышленной революции впервые возникает специфически экономическое поведение, которое связано с действиями «экономического человека», ориентированного исключительно на достижение личной выгоды. Экономическое поведение вызывает

²⁹ Подробнее см.: Скоробогатов А. С. Институциональное понимание истории // Экономика и институты / Под. ред. А. П. Заостровцева. СПб.: Леонтьевский центр, 2010. С. 170–190.

³⁰ Buchholz T. G. Biblical Laws and the Economic Growth of Ancient Israel // Journal of Law and Religion. 1988. Vol. 6, No 2. P. 389–427.

³¹ См., например: Finley M. I. The Ancient Economy. Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1985. Ch. I.

к жизни особую — рыночную — сферу, одновременно устраняя или подавляя прочие виды поведения и сферы общественной жизни с «прививкой» им в последнем случае хозяйственных стереотипов мышления и поведения. Так, вместо просто торговли, охватывавшей в прошлом лишь незначительную часть не только общественной, но и просто хозяйственной жизни, возникла рыночная торговля, подчинившая себе всю общественную жизнь. Это привело к разрушению традиционной ткани общества, поскольку в отличие от традиционной торговли, опосредованной социальными связями и культурными установками, рыночная торговля имеет чисто экономический характер³². Поскольку до этого крушения традиционных отношений между людьми рациональный расчет не играл большой роли в поведении типичного индивида, для изучения доиндустриального общества экономическая теория не пригодна.

Справедливость такой оценки экономической теории легко обосновать, когда речь идет о жестких неоклассических допущениях о совершенстве и однородности естественной и институциональной сред, поскольку очевидные несовершенство и неоднородность этих сред имели и имеют определяющее значение для функционирования доиндустриальных обществ³³. Но этого нельзя сказать об основополагающей для экономической теории предпосылке *рациональности*. Нетрудно показать наличие рационального расчета в любых соображениях во все времена, поскольку они вытекают из ограничений, налагаемых окружающим миром на жизнь человека в плане ее продолжения и удовлетворительности. Поскольку типичный индивид желает жить, и жить хорошо, ему придется действовать в соответствии с этой целью. Вместе с тем, и в современную эпоху экономическая жизнь оказывается вплетенной в разнообразные внехозяйственные контексты.

Несомненно, впрочем, и то, что в новое время экономическая сфера быстро разрасталась в связи с расширением рынка и углублением специализации. В отличие от прошлых эпох, экономика все более становится элементом широкой общественной жизни, каковым раньше могло быть только государство, и наравне с последним порождает общество как структуру отношений большого количества людей. На языке Ф. Броделя, «зоны молчания» и на современной планете занимают обширную область, но общество взаимосвязанности, обмена и государства непрерывно совершает экспансию в эти зоны³⁴.

Разница между современным миром и миром прошлого — это разница между миром, вовлеченным в сеть широких обменов, и миром замкнутым. Последний не исключает его рационального освоения человеком и, тем самым, возможности его изучения под особым — экономическим — углом зрения. Однако этот угол зрения становится особенно уместен при изучении нового времени с характерным для него опережением развития экономики сравнительно с другими сферами, ее экспансией в них и детерминацией их. Все это не столько привело

³² Polanyi K. Op. cit. Ch. 4.

³³ Скоробогатов А. С. Институциональное понимание истории. С. 170, 171, 177—179.

³⁴ Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм XV—XVIII вв. Т. 3: Время мира. М.: Прогресс, 1992. Гл. 1.

к доминированию рационального расчета над прочими человеческими мотивами, сколько расширило сферу его применения, включив в нее, помимо соображений выживания, систематическое стремление к повышению уровня жизни и открыв возможность добиться последнего не только путем грабежа, но и через оказание другим полезных услуг.

Ставшая повсеместной, стихия рынка связала между собой даже враждующие или не имеющие общего языка и культуры народы, вовлекла в регулярные обмены наряду с развитыми примитивные общества, а также страны с различными политическими режимами. Но развитие рынка и связь через него между разными странами не уравнили их в богатстве и власти. Как показывает Олсон на примерах различных переходных и развивающихся экономик, развитие рынка, всеобщая вовлеченность в него никак не гарантируют процветания общества³⁵. Рыночная экономика — это источник процветания, но свои настоящие плоды она приносит лишь в немногих странах.

Олсон в связи с этим различает естественные (*self-enforcing*) и искусственные (*socially contrived*) рынки³⁶, относя к сфере последних «институтотемную» деятельность. Речь идет о деятельности, связанной с долгосрочным планированием и крупными инвестициями, когда требуются значительные усилия по защите прав собственности и обеспечению контрактных соглашений. Для благосостояния общества принципиальное значение имеет не только и не столько развитие спонтанного рынка, как это доказывали классики австрийской школы, сколько развитие искусственных форм рынка и организуемых с его помощью институтотемных сделок.

Спонтанный рынок не гарантирует процветания не только обществу, в котором он развивается, но и его участникам. Напротив, приводимые Броделем многочисленные примеры из прошлого позволяют увидеть, что сфера повсеместного, спонтанно возникающего обмена, которую историк, собственно, и обозначает термином «рыночная экономика», всегда была преимущественной сферой деятельности низов, как правило, лишенных экономических и социальных перспектив и жестко привязанных к своей ограниченной роли³⁷ — зажатых в узких рамках не выбранной ими, не сулящей обогащения специализации.

Выделяемая Олсоном сфера институтотемных сделок близка к тому, что Бродель обозначает как «капитализм» — той области экономической деятельности, где ее участники имеют возможность сами выбирать и изменять направление и специализацию в зависимости от изменяющихся сравнительных выгод. По Броделю, эту сферу следует отличать от рынка, поскольку в ней либо вообще не действует, либо действует очень ограниченно основной для рынка механизм конкуренции. Капитализм — это «сфера посвященных»³⁸, и конкуренция здесь может идти только внутри социально-экономических страт или же уступать место разделу сфер влияния.

³⁵ *Olson M.* Op. cit. Ch. 10.

³⁶ *Ibid.* P. 174.

³⁷ *Бродель Ф.* Материальная цивилизация, экономика и капитализм. Т. 2: Игры обмена. М.: Весь Мир, 2006. Гл. 4.

³⁸ Там же.

Большая «институтоемкость» деятельности, которой занимаются относящиеся к капитализму «князья торговли»³⁹, связана с возможностями самостоятельно защищать свои права собственности и обеспечивать выполнение контрактов. Различие между «капитализмом» и «рыночной экономикой», таким образом, сводится к различию между сильными и слабыми. Первые для обеспечения прав собственности в состоянии рассчитывать на себя, а последние — только на других. В результате у них могут различаться стимулы в отношении создаваемых государством институтов. Наличие у сильных доступа к частным средствам защиты прав собственности может ослаблять или даже делать отрицательными их стимулы в отношении общественной системы защиты прав собственности.

Последняя возможность — отсутствие у сильных заинтересованности в общественной системе защиты прав собственности — была раскрыта К. Сониным. Он предложил модель, формально описывающую стимулы богатых в отношении частной и общественной систем защиты прав собственности⁴⁰. Эта модель, в частности, позволила объяснить поведение российских олигархов в 1990-е годы. Согласно логике модели, богатые не заинтересованы в хорошей общественной системе защиты прав собственности, поскольку она стала бы помехой для их обогащения, связанного с обиранием других, свою же собственность они в состоянии защитить и сами. Рациональное содержание этой модели в том, что каждый получил бы наибольший выигрыш, будучи защищен сам, но имея дело с незащищенным окружением. Заинтересованность богатых в качественной частной защите прав собственности при слабой общественной системе защиты выдает их стремление к иерархическому устройству общества, предполагающему различный правовой статус для разных уровней иерархии. Качественная частная и некачественная общественная система защиты прав собственности, по сути, означают защищенность прав собственности богатых и незащищенность прав собственности бедных. В том, что гарантия сохранности собственности предоставлена только первым, проявляется различие в фактическом правовом статусе богатых и бедных. Сама по себе такая система должна способствовать воспроизводству и усилению сложившейся системы имущественного неравенства: богатые не обеднеют, поскольку они защищены; к тому же они должны еще более обогатиться за счет бедных, пользуясь их незащищенностью.

В случае конфликта двух сторон при условии слабости общественной системы защиты в выигрыше окажется та, которая обладает большим частным силовым потенциалом. Проистекающая отсюда возможность доминирования делает ее незаинтересованной в общественной системе, наделяющей всех равными правами. Слабость общественной системы защиты прав собственности может выражаться в равнодушии и пассивности органов правопорядка, когда определяющим для исхода конфликтов будет сравнительный доступ сторон к частным организационным устройствам защиты прав собственности. Обладание здесь преимуществом открывает возможность ущемлять чужие права собственности к личной выгоде.

³⁹ Бродель Ф. Указ. соч.

⁴⁰ *Sonin K. Why the Rich May Favor Poor Protection of Property Rights // Journal of Comparative Economics. 2003. Vol. 31, No 4. P. 715–731.*

Замкнутость «капитализма» кругом «посвященных», как и его «институтоемкость», выводя его за пределы рыночной сферы, снова делают его сферой дарообмена. Сравнительная немногочисленность круга его участников предполагает долгосрочные отношения между знакомыми, а значит, выполнение соглашений обеспечивается за счет стимулов поддерживать сотрудничество. Иными словами, локальность социальных общностей должна благоприятствовать горизонтальному дарообмену.

К тому же контроль представителей этого круга над силовым аппаратом может затруднять обеспечение контрактов между ними третьей стороной⁴¹. Если же такая третья инстанция и в состоянии следить за порядком в отношениях между ними («сильный диктатор» в модели Гуриева и Сониной⁴²), уникальный и персонифицированный характер этих отношений скорее делает их отношениями вертикального дарообмена, чем формальными неперсонифицированными отношениями государства и налогоплательщиков. Таким образом, эволюция дарообмена с усложнением общества может состоять в его сохранении на верху общественной иерархии при вытеснении безличными горизонтальными и вертикальными связями внизу.

* * *

Дарообмен, подобно другим формам обмена, можно рассматривать как результат рационального выбора. Специфика его определяется *персонифицированным* характером организуемых с его помощью отношений. Тем самым дарообмен оказывается формой организации, которая складывается в локальных сообществах. Это значит, что в отличие от отношений между незнакомыми людьми, организуемых рынком, дарообмен покоится на длительных связях и взаимных стимулах к сохранению репутации. В таком организационном качестве он может использоваться как в примитивных мини-системах, так и в сложном обществе. В последнем случае сложность заключается в многослойности и организационном богатстве. Сложность обществу придают как его развитая иерархия и наличие в нем множества сегментов на одном уровне, так и разнообразие используемых в нем организационных форм. И дарообмен в каждом случае выступает как один из элементов мозаики. На вершине иерархии он может формировать отношения между немногочисленными сильными и богатыми, среди простых смертных — организовывать деловые отношения родственников и знакомых, а в качестве особой организационной формы — дополнять или заменять безличный рыночный обмен, когда этого требуют особенности реализуемой технологии.

⁴¹ Такая возможность описана в статье С. Гуриева и К. Сониной в контексте компромиссного выбора, который делают олигархи между угрозой прав собственности со стороны других олигархов и от диктатора. Сильный диктатор может защитить их друг от друга, но может посягнуть на собственность каждого из них. Слабый диктатор может быть смещен любым отдельным олигархом, но он не может защитить их друг от друга (воспрепятствовать поиску ренты). См.: *Guriev S., Sonin K. Dictators and Oligarchs: A Dynamic Theory of Contested Property Rights // Journal of Public Economics. 2009. Vol. 93, No 1. P. 1–13.*

⁴² Ibid.