



ЕТНОГРАФСКИ МУЗЕЈ У БЕОГРАДУ
ПОСЕБНА ИЗДАЊА

Милош Матић
РАЗМЕНА ДОБАРА
У СЕЉАЧКОМ ДРУШТВУ СРБИЈЕ

Издавач
Етнографски музеј у Београду
www.etnografskimuzej.rs

За издавача
Вилма Нишкановић

Уредник
Др Весна Марјановић

Рецензенти
Др Иван Ковачевић
Др Илдико Ердеи

Лектура
Александра Левнаић

Превод
Слободан Винуловић

Штампа

Циоја
ШТАМПА

e-mail: office@cigoja.com

Тираж
500

ISBN 978-86-7891-047-0

Издавање ове књиге омогућило је Министарство културе
Републике Србије

Милош Матић

**РАЗМЕНА ДОБАРА
У СЕЉАЧКОМ ДРУШТВУ
СРБИЈЕ**

ЕТНОГРАФСКИ МУЗЕЈ У БЕОГРАДУ

2009

САДРЖАЈ

УВОД	7
1. <i>Зашто поново о размени добара?</i>	9
2. <i>Како анализирати размену добара</i>	11
ТЕМЕ ИЗ ЕКОНОМСКЕ АНТРОПОЛОГИЈЕ	23
1. <i>Први кораци</i>	24
2. <i>Економски човек – Ното есопотісис</i>	27
3. <i>Суйстанївїсїичко прїживљавање и формална економска калкулација</i>	35
4. <i>Тржиште</i>	46
5. <i>Примитивни новац</i>	54
6. <i>Оскудица</i>	59
7. <i>Интермецо</i>	63
8. <i>Култура је кључ – нови прїсїуїи и шеме</i>	70
ЕКОНОМСКА ОРГАНИЗАЦИЈА СЕЉАЧКИХ ДРУШТАВА	83
1. <i>Суштинска разлика сељачке економије</i>	84
2. <i>Основне карактеристике сељачке економије</i>	96
РАЗМЕНА ДОБАРА И ЕКОНОМСКА СТРАТЕГИЈА	111
1. <i>Прелузија за економију размене добара</i>	112
2. <i>Инвентар размењених ствари</i>	122
3. <i>Елементарна економска калкулација</i>	131
4. <i>Реална економска страшетија</i>	153
ИЗВЕСНОСТ РАЗМЕНЕ ДОБАРА	177
SUMMARY	181
ЛИТЕРАТУРА	189

УВОД

Тема даривања, размене дарова, то јест размене добара која су у неком друштву валоризована управо као реципроцијалне вредности, без обзира на њихову материјалну или нематеријалну културну еманацију, дакако није нова у антропологији. Размена добара, како су показала досадашња антролошка истраживања, може се с пуним правом сматрати универзалном људском активношћу присутном у свим друштвима, без обзира на ступањ њиховог развоја, континуирано кроз време и простор. Варијације су само питање локалне културне парадигме. Разне форме размене стоје у строгој релацији с доминантним социјалним евалуационим системима и социјалном структуром чији су (неизоставни) елемент.

Дескрипције даривања и размене дарова се јављају већ у раним путописима, претечаманаучних антрополошких радова, још у 19. столећу. Тада се јављају само у својим екстремним облицима, као егзотичне појаве које неминовно привлаче пажњу својим обимом, бројем учесника, театралношћу и сличним, за учене Европљане несвакидашњим, егзотичним карактеристикама. Доцније, уведени у научне форме, даривање и размена дарова су често садржани у дескрипцијама примитивних народа, било да они живе на северноамеричком, афричком или пацифичком тлу.¹ Међу најтемељније дескрипције даривања и размене дарова у примитивним друштвима свакако се убрајају оне које је дао Франц Боас, а односе се на северноамеричке Индијанце. Али Боасове дескрипције су управо то – описи догађаја у којима се обављају трансакције дарова. Сем тога, Боас је много већу пажњу посветио лингвистичком и фолклорном аспекту тих догађаја, док је само даривање као економски и социјални феномен постављено у други план. Боасу ипак дугујемо захвалност јер је јасно скренуо пажњу на *пошлаци*. Потплач је церемонијално окупљање

¹ О томе сведочи литература коју користи Марсел Мос у свом *Есеју о гару* (Mos 1982).

људи који треба да буду сведоци породичних прерогатива, где заправо читава сродничка или локална група делује као домаћин посетиоцима које дарује (Barnett 1938: 349). Потлач карактерише изразита церемонијалност, где понекад долази и до обредно-расипничког уништавања нагомиланог богатства да би се засенила слава поглавице и истакао сопствени статус у заједници (Mos 1982: 18).

Тему даривања, размене дарова и реципроцитета, то јест реципроцијалних трансакција, на велика врата у антропологију заправо уводе Бронислав Малиновски и Марсел Мос. Малиновски то чини својим волуминозном етнографском студијом *Арјонауџи зајадног Пацифика* (Malinovski 1972), а Мос једним од најчувенијих антрополошких радова – *Оглед о дару: облик и смисао размене у архаичним друштвима* (Mos 1982). Та два антрополошка дела покренула су читаву лавину радова на тему даривања и размене дарова, како у светској антропологији тако и у великом броју локалних научних заједница, мада често с већом временском доцњом. Посебно је значајан рад Марсела Моса јер он покушава да да научно образложене одговоре на нека од кључних питања везаних за размену дарова, а пре свега покушава да објасни због чега даривање није једностран акт, већ увек има свој продужетак у виду уздарја. Управо су покушаји научног објашњења многих питања везаних за размену, а датих у ова два рада, покретач каснијих расправа, то јест тражења одговора на једно од кључних антрополошких питања: Због чега на добијено човек увек реагује давањем, узвраћањем и због чега се узвраћање дарова може сматрати једним од елементарних образаца људског понашања?

Без намере да се у овом тренутку упуштам у расправу о карактеру дела Малиновског и Моса, и када занемаримо велики број критика и похвала упућених тој двојци антрополога, не можемо да заобиђемо још један закључак, закључак до којег се и могло доћи тек у другој половини 20. столећа, након сазревања одређених антрополошких идеја. Та два дела, бавећи се улогом размене дарова (и добара уопште) у примитивним друштвима, сасвим јасно указују на економски карактер даровних трансакција у тим друштвима и стога они представљају неку врсту исходишта за развој једне од најбитнијих, али и најконтроверзнијих антрополошких субдисциплина – економске антропологије (видети нпр. Billig 2000). Ова тврдња се може учинити претенциозном, али је свакако неоспорно да се у тим радовима Малиновског и Моса, а свакако и у неким њиховим другим радовима, постављају многа економска питања чији ће одговори бити потом потражени у бескрајном корупусу радова из области економске антропологије, те да Мос и Малиновски индиректно уводе у проблем економске теме које ће касније бити разрађене. Рецимо

питање производње у примитивним друштвима, питање дистрибуције која се одвија мимо стриктно узете размене добара, питање власничких односа, потрошње, (примитивног) новца, итд.

1. *Зашто поново о размени добара?*

Сама чињеница да су многобројне теме везане за даривање и размену дарова у антропологији већ добро разрађене, доводи у сумњу опредељење за још један рад на тему размене добара. Поврх тога, разматрање даривања и размене је у светској антропологији у деклинацији јер су одговори на многа питања већ дати, а наука надаље прати неке нове теме избегавајући затварање у саму себе или у тематску једноличност. Исто важи и када тему за коју сам се определио погледамо из угла економске антропологије. Када, ипак, сагледамо обиман корпус радова који се баве разменом добара, у оној мери у којој је могуће направити пресек досадашњих схватања тог феномена у антропологији, не можемо да занемаримо чињеницу да велики број изнетих закључака и схватања поставља нове дилеме и питања, посебно кад је о разумевању размене у српској антропологији реч. Посебну примесу тој проблематици даје чињеница да су многе теоријске формулације и тезе о размени добара и законитостима реципроцијалних трансакција формиране на основу истраживања примитивних заједница, а не на основу истраживања сељачких друштава, мада се досадашње расправе у српској антропологији такође односе преваходно на локално сељачко друштво, углавном тематизовано као традицијска култура, чиме је наредној дискусији постављена смислена основа за продужетак до сада донетих научних закључака.

Јасно је онда да овај рад мора да потражи нови приступ теми и основној јединици анализе. Конвенционалан приступ сагледавања размене као скупа социјалних релација и интеракција би читаоца лако могао да доведе до ефекта већ виђеног, односно до идеје да поново чита оно о чему је већ расправљано. Због тога немам намеру да размену добара у сељачком друштву Србије анализирам само као размену добара – иако постојеће научне генерализације не смеју и неће бити занемарене – већ ми је намера да размену добара посматрам као *вишеслојну економску сйрашетију* у организацији сељачког друштва, а не као једноставан или једностран економски и социјални чин. Додуше, и сам карактер размене добара не дозвољава једноставан приступ теми

и изискује вишестрано декомпонивање структуре феномена размене, и то управо као економског и као социјалног феномена који, у складу с основном хипотезом овог рада, представља један од кључних елемената у организацији сељачког друштва.

Размена добара у суштини представља стратегију за формирање широког социјалног и економског хабитуса, стратегију за равномерно распоређивање расположивих ресурса, за равномерно распоређивање рада, свеукупно за решавање егзистенцијалних потреба у датим материјалним, економским и социјалним условима, али и стратегију за успостављање, уобличавање и структурирање социјалних односа. Основно својство размене, које мора да поседује управо да би била успешна стратегија, јесте постојање контролисаног реципроцитета, без обзира на његов тренутни биланс. Посматрана као строго реципроцијална, размена искључује тржиште као модеран економски појам, али уједно указује управо на то да се приликом економскоантрополошке анализе не можемо задржавати само у оквирима формалног економског рационалног и калкулативног мишљења. Размена не искључује рационалну калкулацију, али она није заснована искључиво на максималном искоришћавању односа уложено–добијено на онај начин како се то чини у модерној капиталистичкој економији. Намера је и да се размена добара размотри као економска стратегија неопходна за дефинисање и орјентацију унутар социјалног простора, као и за дефинисање односа са *групима* који обитавају у неком другом социјалном простору.

Један од битних разлога за опредељење за анализу размене добара, иако након већег броја радова посвећених тој теми у српској етнологији и антропологији, јесте и неминовна, емпиријски утврђена чињеница да савремено рурално становништво још увек упражњава размену добара као ефикасно средство за манипулацију расположивим ресурсима. Нека врста парадокса који нас наизглед одводи у домен ретрадиционализације, јесте то што се у периоду социјалне и економске кризе у српском сељаштву у другој половини 20. столећа поједини елементи размене добара користе као средство „одбране“ од промена које сељаштво валоризује као непожељне, што се често тумачи као пословична инертност сељаштва. У том смислу намера ове дискусије о размени добара није да ламентира над некаквим „старим добрим временима“ или да романтичарски пледира за традицијске обрасце понашања, већ да размотри економску когнитивну мапу савременог сељачког друштва у Србији, и положај размене добара на тој мапи. Намера ове дискусије јесте и да схвати размену добара у односу на процес рационалног доношења економских одлука у датом економском и социјалном контексту.

Уколико ова намера буде остварена, показаће се да савремена апликација елементарних образаца размене добара, суштински формираних у традицијском друштву, не представља никакву културну регресију или културно одржавање *status quo*, већ управо оно што је основна теза овог рада – да је размена добара стратегија за рационално и ефикасно економско управљање расположивим материјалним, социјалним, али и симболичким ресурсима. Друкчије речено, размена добара је стратегија економисања при чему се појам економисања узима најпре у контексту сељачке економске аутаркичности и, потом, из кризе проистекле псеудо-аутаркичности, али се уједно не односи искључиво на економске одлуке, већ узимајући у обзир и социјалну интеракцију у размени, економисање се може посматрати и као фундаменталан социјални процес (види нпр. LeClair 1962: 1190).

2. Како анализирати размену добара

Након разрешавања дилеме да ли се још једном упуштати у дискусију о размени добара, поставља се најпре питање о којој размени добара расправљати. Или је можда боље питати: о *чијој* размени добара расправљати? Овде је основна дилема била да ли градити идеалтипски модел размене добара у традицијском сељачком друштву и онда њега узети као објект анализе, или се ослонити на савремене етнографске податке и анализирати размену добара у савременом сељаштву. Један од кључева за решавање ове дилеме не налази се првенствено у самом традицијском сељаштву, већ у традицијској српској етнологији.

Иако још на размеђи 19. и 20. столећа, Јован Цвијић – школован у духу француске антропогеографије и уводничар етнологије у универзитетске оквире у Србији – пледира за ставове да се етнографска грађа не сакупља ради ње саме, да се не треба задржавати на нивоу дескрипције и да објашњења и закључци треба да буду сагласни чињеницама, а не произвољни и неосновани судови (Васовић 1968). На тај начин Цвијић покушава да у домаћу „науку о народу“ уведе ондашње основне научне постулате, односно да у дотадашње „описивање народа“ уведе појам научног метода. Остаје, ипак, отворено питање у којој мери је у томе успео. Низ антропогеографских, а потом и етнографских монографија које су од краја 19. столећа махом објављиваних у Српском етнографском зборнику чини Цвијићев напор дискутабилним. За све, или

бар за већину тих монографија, остаје симптоматичан хрестоматијски приступ, иначе очевидан и у периоду пре универзитетског формирања етнологије. Паралелно читање старијих² етнографских монографија оставља неизбежан утисак репетитивности, понекад у толикој мери да се читалац може изгубити у простору, то јест може у потпуности да занемари просторно смештање етнографских података детерминисано већ у самом наслову монографије. Ако такво просторно лутање и може бити с једне стране протумачено културним универзалијама, с друге стране може бити протумачено и формалистичким приступом изради таквих етнографија, често израђених управо од старане припадника локалне интелектуалне заједнице, раније свакако скромних едукативних перформанси.

Критеријум за опредељивање аутора монографија управо за одређене „етнографске теме“ које ће бити обавезни саставни делови етнографских монографија, а при том су одраз крајње уопштеног схватања појма културе, своје исходиште налази у романтизму и просветитељству, касније и у идеји о националној идентификацији или сегрегацији, те у крајње формализованом моделу писања антропогеографских монографија. Ипак, с обзиром на скроман курикулум аутора етнографских монографија (Ковачевић 2006: 103–104), таква ситуација је сасвим очекивана. До извесних промена долази тек од средине 20. столећа, али суштинске методолошке промене налазимо тек од осамдесетих година прошлог века.

Битна одлика укупног етнографског опуса који се односи на тзв. традицијску културу јесте, посебно у првој половини 20. столећа, одсуство примене још једног од најбитнијих научних постулата: повезаност теорије и конкретног теренског или кабинетског прикупљања етнографских података. У домаћој етнологији се јавља ефекат обртања ствари, оно што у политичком дискурсу често називам „синдром српске инверзије“, односно очигледно пермутовање ствари до којег долази из интересних или наивних побуда.

² Под старијим етнографским монографијама подразумевам све оне етнографије које су сачињене у духу сакупљања података о „народном животу“, сакупљања обављеног без јасно утврђеног метода и систематизованог по формалним критеријумима појавних облика тзв. традиционалне културе, објављених преваходно у Српском етнографском зборнику и Гласнику Етнографског музеја. Кад је реч конкретно о размени добара, под старијим етнографијама подразумевам оне које и када садрже податке о размени не издвајају их као грађу о посебном културном феномену. То су углавном етнографије које су публиковане пре групе радова објављених 1987. године у другој свесци Етноантрополошких проблема.

„Редукована на теренско истраживање, одн. теренски рад, у традиционалној концепцији антрополошког истраживања етнографија је пракса/метод/производ која/који *претиходи* теоријском истраживању, с циљем прикупљања података, одн. грађе, за накнадну теоријску анализу и објашњење, по правилу – посматрањем, посматрањем са учествовањем, анкетом или интервјуом информаната.“ (Миленковић 2006: 162)

То је, као што и Миленковић сматра, управо „епистемолошки наивна концепција етнографије као прикупљања података независно и изван теоријског система, односно као делатност која претходи класификацији грађе, формирању хипотеза и изградњи теорија...“. Таква, у суштини позитивистичка концепција етнографије, заснована је на данас савим неприхватљивим претпоставкама о ирелевантности теоријских модела или идентитета истраживача (исто).

Штавише, кад истраживача идентификујемо као припадника елитне културе, чак и кад је „побегао“ из оне културе коју потом описује, у однос истраживач – истраживано/истраживани уноси се хијерархијска релација која делује као редуктор истраживачког поља, или се пак уноси релација фамилијаризма која, симултано с одсуством теорије, код истраживача формира ефекат већ виђеног и двоструког занемаривања великог броја културних елемената и структурних односа. На то се надовезује код етнографа руралног порекла, а таквих је било много, фасцинација сопственом културом с усредсређивањем на сопствену микрогеографску област која је довела до пренаглашеног посвећивања само појединим темама. Један од сигнификантних примера јесте, рецимо, фасцинација динарском брвнарском, фасцинација која је довела до тога да динарска брвнара неретко буде у етнолошкој литератури потпуно погрешно представљена као доминантни тип градње у народној архитектури и одраз „савршенства народног духа“. С динарском брвнарском је повезан и релевантан тип организације становања у комплексима динарских задружних насеља (кућа) проистекао из фасцинације тзв. племенском друштвеном организацијом, односно такозваном динарском културом.

У условима методологије обрнутог реда, где се етнографски подаци прикупљају сами за себе, поставља се питање да ли се може очекивати присуство свих релевантних чињеница неопходних за теоријско разматрање неке специфичне теме. Надаље, у време у које бисмо евентуално смештали конструисан идеалтипски модел традиционалне размене добара многи од битних теоријских ставова и уопштавања о раз-

мени и реципроцитету нису још увек ни били формулисани у светској антропологији, а дакако ни у домаћој етнологији. Посматрано из угла савременог истраживања размене добара за ранију етнографску грађу се може рећи да је карактерише фрагментарност. Степен фрагментарности варира од случаја до случаја, али је у највећем броју објављених етнографија довољно велик да изискује темељну критику извора. Најизразитији случај представљају, свакако, они скупови података чији је ниво фрагментарности толико велики да је немогуће логичким путем обавити реконструкцију „празних места“ у творби модела размене. У многим етнографијама се подаци који се односе на размену најчешће ту налазе из формалних разлога, да би био задовољен модел потпуности у описивању културе неке области или заједнице. Још чешће, приказани подаци се и не односе на размену по себи, већ се односе на појам даривања, или прецизније, сведоче о давању дарова у појединим ситуацијама с нагласком на материјални аспект дара.

Једну од типичних илустрација за наведену критику старијих етнографија као извора за разматрање размене добара представља грађа коју даје Станоје М. Мијатовић (Мијатовић 1907), учитељ по вокацији, у етнографској монографији *Левач и Темнић*. Објављена као седма књига *Српској етнографској зборника*, ова етнографија се убраја међу највише цитиране код аутора који су касније изводили уопштавања на основу презентоване грађе у њој и сличним етнографијама. У етнографији Левач и Темнић налазимо неколико кластера података који се на овај или онај начин односе на размену добара. Тако Мијатовић у дескрипцији свадбеног церемонијала³ – у опису који прати хронологију сценарија тог церемонијала – прилично прецизно позиционира поступке предавања дарова. Мијатовић на неколико места наводи материјалне објекте који су предмет даривања, да би чак на једном месту описао међусобно узajамно даривање одређених учесника у свадби и навео и сâм појам *размена* (на страни 44). Потом он наводи и термин *уздарје* описујући поступак војводе који прикупља новац од оних који су примили дарове. С обзиром на прецизно навођење материјалних објеката даривања, као и с обзиром на навођење када, где и ко коме даје дарове, може се претпоставити да је аутор етнографије добро испратио размену дарова у свадбеном церемонијалу и да је, поврх тога, сасвим свестан да се ради управо о размени. Тако сагледана ствар упућује на реалну могућност анализе размене

³ На овом месту, и касније, свадбени церемонијал је узет не због тога што аутор наводи релевантне податке, већ због тога што свадба, испоставиће се касније у овом раду, представља церемонијалну ситуацију у којој је размена добара (и норме које је регулишу) најизраженија.

добара. Али управо због тога у ком је контексту Мијатовић употребио термин *размена*, то јест како је описао узајамна даривања одређених учесника у свадбеном церемонијалу, први јасан закључак који се намеће јесте тај да се на свадби обављају једностране и тренутне трансакције, што значи да сваки свадбени церемонијал представља затворен систем међусобних даривања. А такав закључак је свакако погрешан. Рецетна истраживања даривања и размене дарова у оквиру свадбеног церемонијала (видети нпр. Ковачевић 1987; Матић 2000) недвосмислено указују на то да свака појединачна свадба представља само једну из временски недефинисаног низа ситуација у којима се обављају трансакције дарова.

Из Мијатовићевог приказа свадбених даривања не види се јасно о каквом се односу реципроцитета ради и не може се извести ни закључак шта је то што размену чини дуготрајном – то јест, због чега се она преноси у наредне церемонијалне ситуације – самим тим што и није представљена као дуготрајан процес већ као *ad hoc* трансакција. Због таквог посматрања ствари у домаћој етнологији се заправо дуго и говорило управо о даривању, а не о размени као једном комплексном културном конструкту. Занемаривање, или је можда боље рећи непознавање суштине културног појма размене, уочава се већ из саме чињенице да у навођењу података о мобама и прелима (145–149) Мијатовић не наводи макар и назнаке о узвраћању добијеног рада, нити наводи које се врсте рада и како размењују.

Осим тога, из читаве Мијатовићеве етнографије се не види јасно ни у каквом су међусобном односу, изван свадбеног церемонијала, они који у свадби учествују у међусобном даривању. Такође, у етнографији нису наведене санкције – казнени облици понашања који би представљали реакцију појединаца и заједнице на аберантан однос према даривању. Дакле, шта се дешава ако изостану даривање или узвраћање дарова, како се реагује на одступање од очекиване вредности дара и, с тим у вези, какав је систем валоризације добара која учествују у размени на свадби. У тој етнографији нису наведени и облици секундарних даривања, то јест даривања церемонијалних функционера и оних који у свадбу улажу свој рад.

Не желећи да будем искључиво негативно критичан, навешћу да је Мијатовић дао и неколико етнографских података веома битних за анализу размене. Он наводи да се строго води рачуна о томе ко ће какав дар да добије од младеначких породица, односно податке који на аналитичком нивоу сведоче о томе да се хијарархизацијом дарова емитује латентна информација о социјалној хијарархизацији. Компаративна

занимљивост је то што се, на пример, емисија информације о хијарархизацији чланова заједнице директно и отворено ради у потлачу и представља једну од његових суштинских својстава. Затим Мијатовић наводи да се младеначке породице и сами младенци *договарају* о материјалним објектима које ће међусобно даривати, што је један од кључних момената за тезу о размени као економској стратегији у сељаштву (Мијатовић ипак не наводи податке који би говорили о ширем контексту таквих договарања).

Друга, такође у литератури изузетно често цитирана етнографија, јесте етнографија учитеља Саве Милосављевића *Обичаји српског народа из среза Хомољског* (Милосављевић 1913). Ова етнографија је садржајно много издашнија од Мијатовићеве, а то важи и за етнографску грађу која се односи на даривање и размену добара. У Милосављевићевој етнографији се већ у извесној мери наслућује идеја о појму размене, мада и даље преовлађује основно својство приступа које срећемо и код Мијатовића, а то је да се трансакције добара посматра као једностран чин који се завршава у оквиру појединачне церемонијалне ситуације. У етнографији о Хомољу, ипак, постоји неколико група података који указују на то да се приступ у презентовању података о размени постепено мења, пошто је етнографија писана неколико година после Мијатовићеве. Милосављевић, рецимо, наводи шта све домаћин сам припрема за свадбу (146), индиректно указујући на ступањ економске узајамности у сарадњи приликом припреме великих церемонијалних ситуација. Тиме он уједно указује и на начин организовања појединачних сељачких домаћинстава и на степен њихове економске аутономије. На другом месту су наведени подаци који се директно односе на размену хране у оквиру свадбе (168), и то су већ подаци који указују на дуготрајност реципроцијалних трансакција, мада без даље разраде детаља и контекста у којем се такве трансакције одвијају. На крају, Милосављевић наводи конкретне, мада не нарочито обимне податке о размени рада (360), укључујући и санкције које се примењују уколико добијени рад не буде узвраћен.

С друге стране, пак, подаци о размени добара које наводи учитељ Саватије Грбић (Грбић 1909) у етнографији *Српски народни обичаји из среза Бољевачког* много су оскуднији и чак и онде где се директно односе на размену (размену рада) готово да не сведоче ништа о самом појму размене и реципроцитета.

Анализа појединачних етнографија може да иде у недоглед, с обзиром на њихов велики број. Опште својство старијих етнографија јесте то да одражавају висок степен фасцинације „народним духом“ и стога су преваходно усредсређене на презентовање грађе о обичајима, при

чему се под обичајима најпре подразумевају они религијског карактера. Неоспорно је да квалитет и обим презентоване грађе која се односи на размену добара варира од случаја до случаја. Укупан корпус раније прикупљене етнографске грађе, и поред упућене критике, може се сматрати довољним за формирање генералног модела размене добара у традицијском сељачком друштву у Србији. Остаје, ипак, отворено питање хеуристичког садржаја тог модела, то јест да ли би такав модел садржао све сазнајне нивое једног комплексног културног феномена као што је размена добара. На пример, шта бисмо из тог модела могли да сазнамо о аберантном понашању и санкцијама, о упливу постојећих друштвених односа у размену (сроднички, суседски и други односи), о односу према локалним угледницима или о односу према глобалном друштву; можда најмање сазнајемо управо о процесима доношења (рационалних) економских одлука и економисању у вођењу сељачког домаћинства и о схватању стицања богатства у сељаштву. Дакле, остаје отворено питање да ли и у којој мери тако изграђен модел може да послужи за потпуно културно декодирање размене добара или само за петрификацију једног традицијског културног стања, и то непотпуно регистрованог стања размене. Управо то, као и теза о обрнутом методолошком приступу (подаци пре теорије) у старијим етнографијама, јесу разлози за опредељење да *савремено* сељаштво у Србији буде оно чија ће размена добара бити разматрана овом приликом.

Након објављивања групе радова који се баве даривањем, разменом и реципроцитетом у другој свесци *Етноантрополошких проблема*, чини се да интересовање за истраживање размене добара у домаћој антропологији опада. Самим тим у литератури је много мање етнографских података. Неретко је управо обрнуто. Поједини сегменти домаће антропологије као да су сматрали да је у радовима објављеним у наредном зборнику већ све објашњено и да није неопходно више се бавити разменом, уместо да се управо ти радови искористе као теоријски оквир и научна мотивација за бављење разменом. У обимним тимским монографским теренским истраживањима која је спроводио Етнографски музеј, на пример, података о размени добара готово да уопште више нема, односно повремено се појављују уопштени подаци у маниру констатовања очигледног (видети на пример: Љубоја 1998). Разматрање размене добара сам у овом раду, стога, засновао превасходно на подацима које сам прикупио током истраживања спроведених у периоду од 1995. до 2008. године. Поједина истраживања сам спровео самостално, док су друга спроведена у оквиру тимских пројеката Етнографског музеја у Београду.

Прикупљање података је спроведено у селима неколико области: села околине Ваљева, села околине Књажевца, села околине Пирота и села у Белици (околина Јагодине). Подаци су прикупљени и у самим градовима, административним центрима истраживаних области. У неколико нетипичних истраживачких ситуација подаци су прикупљени од сеоског становништва из околине Београда, Ужица и Зајечара. Нетипичност тих ситуација се огледа у томе што подаци нису прикупљени *in situ*, већ су интервјуи с испитаницима обављени у разним другим приликама, попут случајних заједничких путовања, разговора на пијацама и разговора обављених током мог професионалног рада у Етнографском музеју. Код овог последњег мислим на испитанике који су из различитих побуда долазили у музеј, углавном због објекта материјалне културе, али је то био згодан повод да се покрену разговори о размени добара или пак о томе „како се данас живи на селу“, што је омогућавало конструисање ширег савременог руралног економског и социјалног контекста.

Сасвим јасна критика старијих етнографских извора – дакле наведена критика која се односи на суштинску грешку јер су подаци прикупљани пре теорије – јасна је назнака да се у овом истраживању морало ићи другачијим путем. У принципу, праћен је општи методолошки постулат да теорија и прикупљање грађе морају да буду тесно повезани. Дужина временског периода током којег је спроведено истраживање, колико је с једне стране последица споредних околности (најчешће одсуства материјалних могућности за боравак на терену), толико је, с друге стране, то била срећна околност јер се у међувремену, током опоравка друштва од велике социјалне и економске кризе током деведесетих година прошлог столећа, створио низ могућности да се дође до релевантне стране литературе која се односи на размену и реципроцитет, али и на сељаштво, пре свега савремено сељаштво југоисточне Европе, као и до теоријске литературе која спада у поље економске антропологије. А управо је приступ тој литератури, односно могућност ширег виђења савремених процеса у југоисточној Европи, омогућила постављање тезе о размени као вишеслојној стратегији модерног сељаштва. Дужина трајања истраживања је уједно и олакшала примарну анализу прикупљених података и формулисање наставка истраживања у складу са захтевима постављених хипотеза. Тачно је да се овакав приступ баш и не уклапа у тезу о „идеалном етнографу“ (Миленковић 2006: 169–171), али намера да се само створи квалитетна етнографска дескрипција процеса размене добара и реципроцијалних трансакција није ни постојала, већ је постојала управо намера да размена добара буде анализирана у

оквиру општег процеса економисања и друштвеног управљања сељачким домаћинством.

Током теренског рада подаци су прикупљани интервјуисањем испитаника. Интервјуи су пратили општи упитник који је садржао питања с отвореним одговором, а током самих разговора постављан је велики број подпитања како би се добили што исцрпнији одговори и прецизнији подаци. Интервјуи су вођени понекад с насумице изабраним испитаницима, а понекад с унапред одређеним особама. Током читавог рада на терену водило се рачуна да у узорак равномерно уђу испитаници оба рода и деца, затим се водило рачуна о старосној доби испитаника, а посебна пажња је обрађена да међу испитаницима буду припадници различитог имовинског стања и социјално-економског статуса у локалној средини. Истраживање је спроведено у такозваним празним и старачким селима⁴ и у потпуно насељеним и „живим“, односно друштвено и економски потпуно активним селима, која локално ставништво перципира још и као „богата села“. Разлика између ова два типа села је направљена да би се утврдиле разлике у односу према размени у условима различитих нивоа оскудице и ограничености различитих врста расположивих ресурса.

Прикупљање етнографских података текло је генерално у два смера: први смер бисмо могли да назовемо подаци о размени, а други подаци о сељаштву. Кад је реч само о размени добара, прикупљани су подаци који се односе на врсте добара која улазе у систем размене, учеснике у размени, ситуације у којима се обављају конкретне трансакције, санкције и обичајноправне норме које се тичу размене добара, ставове и схватања испитаника, итд. Подаци о сељаштву заправо представљају обимнији корпус етнографских података који се не односе на село у стриктном смислу речи, већ се односе на многобројне социјалне ситуације, сродничке и родне односе, односе суседства, односе према другим заједницама и према глобалном друштву, формалне и неформалне облике индивидуалних или групних коалиција, затим на економско стање породица и сеоске заједнице, пољопривредне технологије, однос према раду, управљање домаћинством, формално и неформално образовање, итд., а сва та грађа стоји у релацији с разменом добара. На основу свих

⁴ Појам „празно село“ не подразумева ненастањена села (мада у Србији има и таквих), већ она која је напустила већина становника, односно преко 60 или 70% становника. Како су социјални трансформациони процеси у сељачком друштву били такви да су села напуштали најчешће млади људи, пражњење села је пратила и њихова сенилизација, односно – просечна старост становништва тих села најчешће прелази 50 или 60 година. Због тога се термини „празно село“ и „старачко село“ могу у великом броју случајева користити као синоними.

досадашњих истраживања о размени добара, и у домаћој и у светској антропологији, јасно је да је размена добара „морфолошки феномен“ (Mos 1982: 214) и да се готово увек одвија у оквиру разних комплексних, најчешће церемонијалних ситуација. Због тога је и током мог истраживања пажња била превасходно усмерена на такве ситуације, уз проверу да ли постоје извесни реципроцијални односи и изван тих ситуација, а који би се могли сматрати разменом добара. Током истраживања се, уз то, испоставило и да је разговарање с испитаницима о новојим променама у селу, сагледано у оквиру социјалног конструкта сублимираног у идеалтипском исказу „некад се боље живело“, веома погодан медијум (заправо методолошко-технички поступак) не само за прикупљање релевантних података, већ и за схватање рецентне културне ситуације у домаћем сељаштву.

Један део података прикупљен је делимичном партиципацијом. С обзиром на чињеницу да је размена добара дуготрајан систем међузависних трансакција који се заснива у посебним околностима, није ни било могуће да ја као аутсајдер у односу на локалну средину учествујем у таквим трансакцијама. Делимична партиципација се односи на учешће у самим церемонијалним ситуацијама у којима се одвија размена добара, а пре свега су ту била учешће на свадбама, сахранама и породичним славама. У таквим случајевима оствариван је директан увид у материјалне објекте размене, као и у схватање појма гостопримства, једног од добара које исто може да уђе у систем реципроцијалних трансакција. Присуствовање током церемонијалних ситуација омогућило је и јаснији увид у ставове испитаника, с обзиром на то да их они тада отвореније изражавају. Осим тога, непосредно посматрање церемонијалних ситуација омогућило је и разумевање суптилних међуљудских релација које испитаници иначе током интервјуа нису у стању да вербализују.

Раније прикупљени подаци у само једној од истраживаних области (Матић 2000) послужили су за формирање прелиминарног модела размене и утврђивање њених формалних карактеристика, то јест за утврђивање базичних карактеристика механизма размене добара. Ту је модел размене сведен на његове основне елементе, без разматрања фактора који долазе изван самих трансакција добара. За прве прикупљене податке се с правом може рећи, иако су били подвргнути формалној анализи, да представљају базично обавештавање о том културном феномену у домаћем сељаштву, обавештавање конципирано на постојећим анализама даривања и размене у домаћој и иностраној антрополошкој литератури. С друге стране, њихов обим био је довољан за изградњу идеалтипског мо-

дела самог процеса трансакција добара, који ће касније бити подвргнут истраживању варијација и одступања, односно чињенично заснованој реконструкцији како би му се повећао хеуристички ниво и ниво обухватности.

Укупна етнографска грађа која се односи на размену представља материјал за формирање механичког модела размене добара, модела који ће бити подвргнут анализи синхронијских статистичких варијација у зависности од места просторне појаве модела. С обзиром на наведену критику која се односи на старије етнографске изворе о размени добара, у овом раду се модел традицијске размене не занемарује, али се користи обрнут редослед. Пошто савремена размена добара представља изведеницу традицијског модела размене, смештање савременог модела размене, конструисаног на основу већег обима наменски прикупљене етнографске грађе, у дијахронијску перспективу омогућава реконструисање традицијског модела размене добара, с почетном претпоставком да током времена није дошло до квалитативне промене механичког модела размене, већ само до промене у статистичким варијацијама. На пример, у церемонијалним ситуацијама се мењају врста и обим материјалних добара која се формално појављују као дар (свадебни дар на пример), појављују се чак и неке нове церемонијалне ситуације као што је испраћај у војску, или се с применом нових агротехничких мера јављају нове врсте пољопривредних послова који улазе у систем размене рада. Уколико се таква претпоставка покаже оправданом, могуће би онда било још прецизније утврдити стратегијски карактер размене добара у специфичним условима сељачког друштва. Ја свакако овде не тежим да доказујем постојање некакве културне статике – конкретно непроменљивост размене добара кроз време – јер је појам културне динамике иначе опште место у антрополошком размишљању. Али постојање неке културне институције кроз време свакако не значи и да она мора нужно структурно да се мења или да мења своје основне особине. Размена добара, у овом случају, може веома дуго да опстаје као економска и социјална стратегија, али и сама имајући динамички карактер, мењајући не само појавне и формалне карактеристике, већ и саме стратешке поступке и идеје. Одступање од уобичајених норми размене и сâмо може да буде стратегија, овог пута за успостављање функционалног модела размене у датим околностима. Одступање, на пример, може да буде плодотворно за стварање нових социјалних контаката, или за развој економских поступака, увођење иновација и слично. Притом, постоје најмање две врсте одступања које делују симултано: једна су у циљу трансформације, друга у циљу стра-

тешке калкулације, економске или социјалне, свеједно. Уосталом, зар се за размену добара не може рећи да представља један од најстаријих и најдуготрајнијих културних поступака „опредмеђивања“ или регулисања широког снопа социјалних релација.

Оно што бих ја назвао методолошком технологијом примењеном у овом раду јесте свакако, након изградње модела размене добара, декомпоновање процеса размене и постављање појединачних компоненти у реалне културне околности како би се интерпретирало њихово конкретно значење. Такав поступак прати савремене трендове у економској антропологији, које Мајкл Билих (Billig 2000) још држи за неовеберовске. На тај начин би требало утврдити и разумети не само улогу размене добара у сељачкој економији, већ и обим и садржај скупа релација између система размене и социјално-економске структуре савременог сељачког друштва. Увођење такве релација свакако не значи заступање тезе о узајамном детерминизму или о строгом културном детерминизму размене добара. Претпостављам да ће завршетак овог рада показати узајамну спрегу размене добара и социјалне структуре у том смислу што ће увести појам економског начина мишљења – начина мишљења који ипак не треба строго изједначавати с рационалним начином мишљења – и нативних економских знања, за које не само да се не може рећи у супстантивистичком маниру да су „уклопљени“ у постојеће социјалне односе, већ и да често представљају исходиште когнитивне оријентације неких од потоњих социјалних односа.

С обзиром на то да је основни теоријски кључ за разматрање размене добара унет из економске антропологије, почетни део ове књиге посветио сам представљању основних тема, концепција, формулација и схватања која се односе на економско понашање уопште, али и конкретно на економско понашање у сељачким друштвима. Може се учинити помало необичним то што сам велику пажњу посветио основним концепцијама у теорији економске антропологије и економске организације сељачких друштава, али исто то нисам учинио с теоријским концепцијама које се односе на размену добара и реципроцитет. Разлог таквом поступку јесте то што су основни антрополошки теоријски приступи размени добара у домаћој литератури већ познати и више пута презентовани, без обзира на то да ли се ради о домаћим ауторима или преводима страних аутора. Стога сам ја овде представио само она гледишта која, колико је мени познато, нису до сада разматрана или објављивана у домаћој антропологији и дао синтезу карактеристика економске организације сељаштва које су кључне за разумевање значења размене добара.

ТЕМЕ ИЗ ЕКОНОМСКЕ АНТРОПОЛОГИЈЕ

С обзиром на то да текст ове књиге пре представља анализу појмова него података, разматрањем поступака примењених у делу истраживања спроведеног на терену, расправа о методолошком приступу ни у ком случају није завршена. Дакако, прикупљени етнографски подаци представљају чињеничну основу тих појмова и користе се за поткрепљивање и илустровање изведених формулација.

Можда је и сувише флуидно на почетку рећи да теоријски оквир овде презентоване анализе представљају обимни резултати до којих се дошло у антрополошкој поддисциплини – економској антропологији. Та флуидност се много не умањују ни прецизирањем да је реч о економско-антрополошким истраживањима сељачких друштава. Штавише, сасвим би оправдан био и иницијални закључак да се неодређеност приступа повећава већ због саме чињенице да се до већине закључака и теоријских ставова у економској антропологији дошло управо проучавањем примитивних друштава и племенских заједница, друштава без писма или како год их већ звали, па тек потом проучавањем сељачких друштава. Конкретни појмови везани за размену добара и сељачку економију, који се разматрају у овом раду, до сада су у антропологији већ небројано пута анализирани и редефинисани. Дата су им одређена научна значења, то јест у научним круговима антрополога и економиста су испуњени одређеним схватањима. Неретко, та схватања су међусобно контрадикторна. Због постојања таквих контрадикторности, а пре свега због тога што се овде размена добара посматра превасходно као економска стратегија, неопходно је осврнути се на то како се антропологија одређује према економији и какав је положај размена добара до сада заузела у економскоантрополошким истраживањима, без обзира на то да ли се истраживања односе на примитивна, сељачка или модерна капиталистичка (и социјалистичка) друштва.

1. Први корази

Сходно виђењу Рејмонда Фирта (Firth 1967), економска антропологија тежи да открије како односи међу људима утичу на економске процесе, али и обрнуто. Економска антропологија се бави утицајем социјалних фактора на дистрибуцију ресурса, на производњу, на дистрибуцију производа, на економско предузетништво и на доношење економских одлука. Економска антропологија је антрополошка – мада би неко можда устврдио и економска – поддисциплина коју вероватно прати највише теоријских, методолошких, али и у научним круговима социјалних контроверзи, недоумица, дебата, недоречености и, чак, очигледних научних грешака. Економска антропологија се ипак пре доживљава као антрополошка поддисциплина већ због тога што се њеним темама много више баве антрополози него економисти, као и због тога што некапиталистичка друштва и економски системи много ређе представљају објект економских истраживања. Савремена формална економија дотицај с антропологијом има у оном свом сегменту који се бави историјом економских форми понашања и идеја, као и оним делом који се бави политичком економијом. Мада, код овог другог дотицај с антропологијом није увек нужан, већ се јавља онде где институционална економија у већој мери узима у обзир појам друштва као политичког чиниоца.

Фирт је још 1927. године устврдио (Firth 1927: 312) да се економски системи примитивних и других некапиталистичких друштава, сељаштва на пример, налазе између класичних антрополошких и економских проучавања, то јест на „социолошкој ничијој земљи“ на коју се ниједна наука не усуђује да ступи. Разлог због чега се антрополози тог времена нису хватали у коштац с економским темама Фирт (314) види у чињеници да су се они посвећивали много атрактивнијим темама. Економија на први поглед није питорескно поље проучавања и због тога јој недостаје научна привлачност. Она не поседује мистичност попут религијских ритуала или узбуђење рата и лова. Технологија, сфера која је у неким аспектима сродна економији, због своје опипљивости радије је била препуштена онима који се баве материјалном културом, најчешће понеким музејским занесењацима, али без упуштања у мисаоне процесе и когнитивне системе који носе технологију, већ сведена на своју материјалност. Економска организација је за ондашње антропологе била прозаична, без научног шарма. Економска организација се односи на свакодневни живот, на уобичајене активности људи, она се односи на рад и манипулацију робом (стварима). Али управо због тога, што је парадоксално, посматрање и описивање економске организације је теже и компликованије,

изискује већи напор антрополога. Највећи део економске организације и економског понашања је скривен иза свакодневице, тешко уочљив у уобичајеним антрополошким истраживањима. Стога Фирт посебно наглашава да је осим оскудних бележења начина набавке хране, поделе рада и података о домородачком „новцу“, сакупљано недовољно података који би имали стварну економску важност. Недовољност фактографске подлоге била је велика препрека озбиљном научном развоју економске антропологије.

Парадоксално је, с друге стране, то што се у антрополошком еволуционизму, у прављењу шема ступњева еволуције културе, често полазило од технологије коју неки културни ступањ поседује (Firth 1927). Технологије и технике које су коришћене за прибављање материјалних средстава, тада тако посматрано само на нивоу материјалног, коришћене су у еволуционистичком шематизму као критеријум за степеновање културног напретка људске расе. Премда по Фиртовом мишљењу такве шеме најчешће нису у стању да издрже тест чињеница, ипак су хеуристички корисне као општи модели. Штавише, потоња културноисторијска школа је у интерпретацији појединих аутора (на пример Патер Коперс) одлазила у економски детерминизам тврдећи да економија представља предуслов читаве културе, што значи да економски односи дубоко прожимају све друге социјалне односе у култури. Тако је, на пример, и религија сматрана чистим продуктом економских услова.

Овако постављене ствари у вези с економском организацијом и економском антропологијом не уливају наду у ову дисциплину. На срећу, Фиртове речи се односе на сам почетак 20. столећа. Сви каснији прегледи економскоантрополошке литературе (на пример: Salisbury 1973) недвосмислено показују обиље тема, приступа, дебата или интелектуалних и академских сукоба, то јест прилично јасну кристализацију једне научне субдисциплине. С друге стране, додуше, Џорџ Далтон (Dalton 1969: 63) 1969. године констатује да су се антрополози радије бавили темама као што су сродство и политика и наводи да само двојца антрополога, Малиновски и Фирт, имају позамашан опус радова из економске антропологије, те да је само неколико антрополога (нпр. Мери Даглас, Клифорд Герц, Морис Годелије, Мелвил Херсковиц, Маршал Салинс и сам Фирт) до тада писало о теоријским аспектима антрополошког проучавања економије. Потоња промена стања можда је последица исцрпљености тема, до тада класичних антрополошких тема. Овде се може поставити аналогија с појавом постепеног престанка проучавања примитивних друштава у антропологији. Једноставно, када је антропологији понестало примитивних друштава – јер су она доживела значајну

трансформацију под утицајем развијених друштава и структурно су се променила – она је почела да проучава друштва која су саставни део ширих целина. То укључује и сељачка друштва (видети нпр. Redfield 1969: 5–22; Lee 1993.). Исто тако, када је антропологији понестало мистичних тема које су, уосталом, и долазиле из онога што се тада сматрало типичним примитивним друштвима, она се окренула темама које су више произишле из свакодневног живота, што укључује и економску организацију. Тај генерални тематски померај, очигледан већ и након површне анализе новије антрополошке литературе, створио је плодне услове за озбиљнији развој економске антропологије. То, дакако, не значи да је развој економске антропологије ослобођен успона, падова, грешака, заблуда и странпутица. Још давне 1961. године Далтон (Dalton 1961: 19) је устврдио да литература из економске антропологије показује честу дихотомију. Неколико година касније он констатује (Dalton 1969: 63) да и теренска истраживања и теоријске синтезе у економској антропологији пате због неадекватних теорија. Одлични описи економске организације, процеса, вредности и технологије комбинују се с неприкладним теоријским анализама и генерализацијама. Због директног уплива економије, науке која се у великој мери ослања на егзактне и мерљиве податке, економска антропологија је прешла можда најтрновитији и најдинамичнији пут од свих антрополошких поддисциплина, пут који је толико методолошки и логички хетероген да се понекад постављало и питање да ли је научност уопште својство економске антропологије. Економска антропологија је можда у највећој мери од свих антрополошких поддисциплина покушала да своје формулације успостави на директној и, веома често, поједностављеној компарацији цивилизованих и примитивних друштава, то јест да у формалистичком духу начин мишљења некапиталистичких друштава по сваку цену објасни начином мишљења капиталистичких друштава.⁵ Ако је самој антропологији, у ствари антро-

⁵ У великом броју старијих радова из економске антропологије по правилу се у економској парадигми једна наспрам других постављају примитивна и цивилизована друштва. Већ се ту огледа једна од погрешних формулација дисциплине јер се под економијом цивилизованих друштава подразумева капиталистички тржишни економски систем. Економска организација сељачких друштава је тако на волшебан начин искључена, а сасвим је јасно да се она разликује и од економске организације примитивних заједница и од капиталистичке економије, док сама сељачка друштва свакако убрајамо у цивилизована друштва. Због тога ја радије користим термин „капиталистичка економија“ уместо „економија цивилизованих“, јер и у оквиру економије цивилизованих друштава можемо да разликујемо више типова економске организације. Осим тога, подела на примитивне и цивилизоване се с правом може сматрати застарелом и превазиђеном. У ранијим антрополошким

полозима за утеху, таква формалистичка објашњења махом су долазила од економиста, који заправо нису били адекватно образовани и самим тим нису били у стању да сгледају сву комплексност и компликованост појма културе, већ су радије узимали појединачне културне елементе као економске детерминанте.

2. Економски човек – *Homo economicus*

Премда Мајкл Билиг (Billig 2000: 773) наводи да корени економске антропологије воде уназад до пионирског рада Бронислава Малиновског, Марсела Моса и Рејмонда Фирта, корене ове антрополошке субдисциплине заправо треба тражити другде, у ствари раније у историји науке и историји филозофије. Првобитни економскоантрополошки концепт – који је имао намеру да у складу с општим тадашњим научним трендовима пружи универзалну формулацију широког корпуса форми човековог понашања – потекао је не баш из класичне антропологије, већ из интелектуалних токова који се могу сматрати политичко-економским или историјско-економским. У суштини, требало је то да буде уједно и филозофија и објашњење филозофије комплексног човековог понашања карактеристичног за 19. столеће. Тај концепт уједно је и нека врста одговора, или реакције на свеприсутну фасцинацију развојем модерног капитализма. Тако је у западној интелектуалној мисли рођен економски човек, или *homo economicus*. Постављен је научни концепт економског човека, човека који је економија.

радовима примитивна друштва су, у еволуционистичком духу, обично концептуализована као друштва без писма, с релативно једноставном технологијом и једноставно обликованим друштвеним институцијама; друштва која имају малобројну популацију и релативно су изолована, и с културом коју карактерише споро мењање (Dozier 1955: 188). Истраживања економске организације, попут оних Малиновског, Фирта, Далтона, Дагласове, Салинса итд, деконструишу такво схватање (што се уочава даље у расправама презентованим у овој књизи) јер резултати њихових истраживања често недвосмислено откривају комплексно структуриране културне моделе економске организације. У симплифицираном приступу проблему постоји тенденција изједначавања нивоа технолошког развоја и економске организације, али је јасно да технолошка неразвијеност не значи сама по себи и једноставност економске организације. Имајући све то у виду, термин „примитивни“ се у овој књизи не употребљава на начин који би конотирао било какву интелектуалну, културну, економску или друштвену подређеност, дакле не укључује вредносне односе, већ се користи да означи радикално другачије и хронолошки претходне типове друштвене и економске организације.

Најраније контуре портрета економског човека налазимо можда код Адама Смита, у његовом делу *Богатство нација*, конкретно у његовој тврдњи о природној склоности у људској природи да тргује, трампи и размењује једну ствар за другу (наведено према: Pearson 2000: 934). Јозеф Перски (Persky 1995: 222), ипак, сматра да се Џон Стјуарт Мил генерално може идентификовати као креатор економског човека, мада он сам никада у својим текстовима, писаним средином 19. столећа, није употребио такво означавање. Најраније појављивање термина „економски човек“ Перски налази код Џона Келса Инграма у његовој књизи *Историја политичке економије* из 1888. године.⁶ Током друге половине 19. столећа термин економски човек је често имао пежоративну конотацију, што Перски сматра одразом широко распрострањеног непријатељства ондашње историјске школе према Миловим теоријским апстракцијама. Првобитно схватање појма економског човека, независно од самог Мила, било је стога поједностављено. Инграм је, на пример, економског човека сводио на „животињу за прављење новца“, док је Кејнс сматрао да су активности економског човека детерминисане једино жељом за богатством. За самог Мила економски човек је „биће које жуди за богатством и које је способно да просуди компаративну ефикасност средстава за остваривање тог циља“ (Mill 1844). Произвољно одређење економског човека подразумева да је то биће које ради све што је неопходно да би обезбедио највећу количину потреба, удобности и раскоша уз најмању количину рада и самоодрицања с којом се то може остварити (Mill 1844). Али иако је Милов концепт економског човека једноставан, свакако није тривијалан јер уводи принцип рационалног просуђивања једначине уложено–добијено, једначине која и данас заузима једну од кључних позиција у економији. Не може се оспорити да је његов концепт био веома инспиративан за многе потоње расправе, како у политичкој економији тако и у антропологији.

Милов економски човек, дакле, није само машина за стварање новца, материјалних добара и богатства уопште. Он је више од тога. У Миловим текстовима економски човек се заправо јавља као хипотетички субјекат, то јест као модел понашања. Тај модел понашања обухвата не само стваралачки карактер усмерен ка економским активностима већ обухвата и тежњу за луксузом и доколицом (слободним временом). Заправо, у Миловом економском човеку налазимо четири кључна ин-

⁶ Перски наводи и да се латински термин *homo economicus* први пут вероватно јавља у књизи Вилфредоа Паретоа *Приручник из политичке економије*, из 1906. године.

тереса – акумулацију, стварање, доколицу и луксуз – који симултано узрокују одређен скуп облика понашања и начина мишљења својствених човеку који егзистира у капиталистичкој економској организацији. Проблем код овако постављеног концепта економског човека, уколико би био строго узет, јесте то што он имплицира висок степен уједначености међу људима, штавише указује на то да ће се сви људи, пратећи један скуп истоветних интереса, понашати једнако, те да ће отуда и економски системи њихових друштава бити међусобно исти. Како онда помоћу таквог модела објаснити разноликост економских система, чак и у оквиру капиталистичке цивилизације, а да не говоримо о узимању у обзир свих људских друштава? Чини се да је Мил покушао да пронађе разјашњење тог проблема у тези о прилагођавању постојећим институцијама, мада се тај његов покушај лако може назвати одласком у културни детерминизам. То онда укључује непожељан принцип *circulus vitiosus* јер се поставља питање да ли карактер економског човека лежи у основи институција. У сваком случају, Мил сматра да у неком датом времену од економског човека треба очекивати да различито реагује на различите институције. Током времена, услед континуиране изложености одређеном сету институција, може се очекивати да оне утичу на склоности економског човека (наведено према: Persky 1995: 227). Тако ће се, на пример, код сељака ситних поседника развити врлине попут обазривости, економичности, умерености, трезвености и самоконтроле. Супротно, луксузан живот предака претпоставља да ће наследници испољавати тенденцију ка претераној или чак настраној потрошњи. Оно што је повезано с економским понашањем код таквих запажања јесте представа да више или мање рационални избори једне генерације предиспонирају склоности следећих генерација да оснаже исте изборе.

Милова разрада појма економског човека, овако унеколико наивно постављена, постепено га одводи у сферу карактерологије, или, у бољем случају психологије или социјалне психологије. Појам економског човека касније се у економској антропологији ипак другачије кристализовао, па према савременим схватањима, укратко, суштина економског човека лежи не у ономе што он изабере, већ у његовом рационалном методу прављења избора (Persky 1995: 223).

Свеукупно узевши (видети нпр. Pearson 2000), у савременој употреби термина *homo economicus* то је ознака за модел човека (*homo sapiens*) који делује у тежњи да оствари највеће могуће благостање за себе с обзиром на доступне информације о могућностима и разним природним или институционалним ограничењима својих способности да оствари унапред постављене циљеве. *Homo economicus* се у науци сагледава као

рационалан у том смислу што је унапред постављена тежња ка благостању заправо постављена у односу на корисност. То значи да појединац тежи да оствари специфичне и предодређене циљеве до највишег могућег нивоа, али уз најмање могуће улагање. Веома битно у рационалности економског човека јесте то што сами циљеви не морају нужно да буду рационални у социјалном или етичком смислу, већ је кључна тежња да се постављени циљеви остваре уз улагање најмањег могућег напора и средстава. У таквом концепту економског човека управо „нерационалност“ циљева отвара безграничне могућности за културне варијације, уз чак и емпиријски констатовану тежњу за минималним улагањем у многим (или управо свим?) културама и друштвима кроз време и простор.

Рационалности економског човека може се дати још једна димензија – сагледавање будућности. Правећи разлику између природног и економског човека Алберт Џенкс (Jenks 1902: 202), на пример, наводи да се економски човек разликује од овог другог по томе што производи и тргује потрошном робом зарад будуће добити (користи), док природни човек производи да би задовољио тренутне потребе. Притом, за Џенкса „будућа добит“ означава ону добит која превазилази оно што је неопходно за наставак живота на истом нивоу. Производња или промет робе, укључујући и размену, су, дакле, сврсисходан напор да се подигне стандард живота.

Све док је *homo economicus* „шетао“ пољем класичне економије, без обзира на тренутне теоријске трендове у науци, његова рационалност је била сведена на основне принципе модерног капитализма. Свој карактер економски човек битно мења онда када прелази на поље културне или социјалне антропологије, где увиђа да његова рационалност уопште није строга. Антропологија је недвосмислено доказала релативност појма човекове рационалности. Друкчије речено, економска рационалност човека не мора нужно да означава само прагматичне и корисне облике понашања и активности, већ у економску једначину човека уноси и велики број (наизглед) неекономских фактора – активности чија сврха није једино, или није уопште, стварање богатства, акумулација капитала и рационална економска рачуница у сврху стварања материјалних добара. У ствари, антропологија је у теорију о економском понашању човека и економској организацији увела примитивног човека у пуном смислу тог појма. Помоћу примитивног човека, третираног као модела понашања и мишљења, антропологија је показала да економски човек није човек цео, већ да је то скуп његових особина које одређују комплекс економског понашања. Антропологија у појам економског човека укључује његову културну вишестраности и комплексност, уводећи та-

ко релативност у формално економско схватање човека. Сам комплекс економског понашања може прилично да се разликује од једне до друге културе или друштва. Друкчије речено, ако је *homo economicus* тежња да се рационалним одлучивањем и рационалним поступцима стекне што веће богатство уз улагање што мањих напора и ресурса, онда нити је та тежња увек истог интензитета нити је увек строго економски рационална, а и представе о томе шта је то богатство могу међусобно умногоме да се разликују. Увођењем појма примитивног човека у генералну економскоантрополошку расправу, антропологија је направила прилично искристалисану, мада у извесном смислу непожељну дихотомију: примитивна економија – модерна (капиталистичка) економија, чиме није остављено много простора за оне типове економске организације који се налазе између те две маргиналне тачке, или који се због својих специфичности чак налазе изван те осе мишљења; а ту пре свега мислим на економске системе сељачких друштава.

Увођењем појма примитивног човека у проучавање економске организације и конструисањем дихотомије примитивна – модерна економија у многобројним расправама заправо је првобитни концепт *homo economicus* потпуно разбијен. Антропологија је, пре свега, оперисала великим бројем конкретних података из примитивних друштава, а не хипотетичким моделом економског човека. Потом, модерна антропологија је својим холистичким приступом човеку у већ поменути економску једначину увела велики број фактора које су друге дисциплине, а ту наравно мислим преваходно на економију, потпуно занемаривале или сматрале ирелевантним. Мада, чак и модерна економија није ослобођена занемаривања човековог економског мишљења, начина мишљења који је далеко комплекснији од онога што егзактне (нумеричке) економске анализе могу да представе.

Темељан компаративни преглед (Pearson 2000) не само антрополошке и економске литературе већ и оне географске, социолошке или историјске, показује да су многи аутори, с устаљивањем примитивног човека у економској антропологији, прилично буквално узели на себе да праве поређења између *homo economicus*-а и *homo sapiens*-а. Таква поређења, иако не увек методолошки најбоље поткована, ипак су изнедрила једно широко поље схватања како примитивне тако и модерне економије. Компаративни преглед економскоантрополошке литературе показује уједно и да у дихотомији примитивна – модерна економија, став према примитивном човеку и његовом економском понашању уопште није хомоген. Персон (Pearson 2000) сматра да се код многобројних аутора може издвојити заузимање три различите позиције према

примитивном човеку. Најрадикалније схватање сматра да се ум и начин мишљења примитивног човека суштински разликују од модерног човека и да се претпоставка о инструменталној рационалности мора драстично релативизовати. Умерени став дозвољава да примитивни људи теже остваривању својих (економских) циљева обазриво и рационално, али су њихове тежње непомирљиве с принципом хедонизма. Трећи став, који од средине 20. столећа доминира у економији, претпоставља да је примитивни човек исто онолико *homo economicus* колико и савремени уштогљени банкар.

Присталице првог схватања су истицале да примитивнима, када је на пример о технологији реч, недостаје све осим можда најгрубљих и најпростијих алата и процеса, и они не испољавају никакву тежњу за технолошким напретком. Што се тиче институција, подела рада је минимална ако уопште и постоји. Примитивно домаћинство је ретко када класична мала заједница којом управља благонаклон мушки хранилац породице, а углавном је слабо повезана асоцијација у којој је наслеђивање најчешће матрилинеарно. У примитивној породици мушкарац је, иако моћан, и даље грамзив. Размена међу домаћинствима је понекад прави подвиг, понекад хипертрофирана, а најчешће има форму давања и примања дарова, пре него директна трговина. Власничка права су или непозната или нејасно комунистичка. Друштвене санкције радије забрањују економске активности уместо да их промовишу. Кад је реч о богатству, ту је одсуство сваке врсте економске рационалности више него очигледно. Мало тога се акумулира, а највећи део акумулираног богатства се немилосрдно и разуздано уништава у бизарним ритуалима. Овако радикалан поглед на примитивне њима одриче способност рационалне економске калкулације, сматра да се они поводе превасходно за својим инстинктом, импулсивношћу или навиком и многе економске циљеве остварују насиљем. Примитивнима се уистину одриче постојање економског друштва.

У другом схватању примитивних, дакле, њима се приписује већа сличност с класичним *homo economicus*-ом у том смислу што се примитивнима признаје свесност, промишљеност и ефективност у остваривању циљева. Културне разлике, међутим, чине економске тежње примитивних другачијим од тежњи цивилизованих. Економски циљеви примитивних овде се више не схватају као грубо сензуални, а инструментални рационализам је присан економији (Pearson 2000: 951). Економска калкулација и економски рационализам свакако постоје. Присутан је и принцип тежње да се оствари што више, уз улагање што мањих напора и ресурса. Оно што суштински разликује у овој тенденци-

ји схваћене примитивне од класичне модерне економије јесте укратко то што они у економску калкулацију, свакако и даље рационално, уносе факторе које модерна економија потискује у други план, сматра их неекономским или их чак уопште не признаје. Најочигледнији случај јесте тежња за остваривањем одређеног социјалног статуса. Тада примитивни човек прави сасвим рационалну калкулацију како да економски капитал уложи у сопствени статус, док би у економији рационална рачуница истом капиталу додељивала улогу ствараоца профита (видети нпр. Firth 1927). Овакво схватање примитивног човека, осим што на конструктивно-аналитички начин укључује концепт културом дефинисаних предиспозиција, уједно отвара и питање флуентности економског капитала у разним облицима економског организовања, а не само у идеалтипски представљеним примитивним друштвима. У складу с потребама овог рада, на уму имам сељачка друштва која, дакако, егзистирају као цивилизована друштва, али свакако поседују радикално другачије економске предиспозиције и тежње (циљеве) у односу на капиталистичку (раније и социјалистичку) економску организацију. У некапиталистичким економским организацијама, то јест друштвима уопште, јављају се комплексни процеси трансфера и трансформације капитала, најчешће по оси економски–симболички капитал (видети нпр. Bourdieu 1986; Bourdieu 1999: 336–338). Такве трансформације капитала најчешће се сматрају неекономским, друштвено штетним или чак антиекономским, али само из аспекта капиталистичке економије, док се у примитивним и иним друштвеним организацијама доживљавају као уобичајени, пожељни, па чак и обавезни.

У оквиру другог типа схватања економије примитивног човека, осим социјалног статуса као фактора економске калкулације, јављају се и однос према раду – где се најчешће узима презир према раду – као и успостављени социјални односи (нпр. сроднички односи, односи суседства, наследни односи и сл.), питање власништва над имовином, част, егоизам и алтруизам, солидарност, патриотизам итд. (Pearson 2000: 957–958). Уочљиво је, на пример, да алтруизам у примитивној економији игра значајну улогу у подели рада или створених добара. Слично је и са солидарношћу. Питање солидарности је посебно занимљиво у економској организацији сељаштва. Сељаштво, наиме, познаје висок ниво економске солидарности, али та солидарност по правилу није алтруистичка, већ је подређена конкретним, често и институционализованим економским интересима (на пример: Wolf 1966: 81–89).

У оквиру трећег смера схватања економије примитивних – које, да подсетимо, постулира да се примитивни човек суштински не разли-

кује од уштогљеног банкара, то јест од савременог рационалног капиталистичког предузетника – често се полази од тога да чак ни модерна капиталистичка економија није апсолутно рационална, што значи да и она показује ирационалне тенденције. И у модерној економији се код људи срећу циљеви и тежње које превазилазе границе пуке утилитарности (Pearson 2000: 960). Фирт (Firth 1925: 360), на пример, наводи да се код цивилизованих народа срећу некомерцијални хобији и ирационално поседовање сентименталних вредности, док Мос (Mos 1982) сматра да цивилизовани такође подлежу дарежљивости као средству социјалног успона, у ствари успостављања социјалног статуса.

У исто време, на другој страни дихотомије примитивни–цивилизовани, могу се наћи сви кључни принципи рационалне економске калкулације као и у модерној економији. Примитиван човек је, дакле, исто тако разуман и рационалан, добро организован, предузимљив, па чак и економски агресиван. Фирт сматра да су примитивни људи реалистични, да спознају однос између рада и производње и да тај однос укључују у етичке вредности које су саставни део неког посла (радног подухвата). Умеју да буду критични према квалитету и квантитету робе коју добијају у размени. И што је најбитније, према Фиртовом схватању, примитивни су сасвим способни да обезбеде сопствено економско напредовање с обзиром на ограничења која потичу из традиције и која намећу досадно самоодрицање (наведено према: Pearson 2000: 965). Феномен размене добара, према схватању многих аутора, доказује да у примитивним друштвима, иако не постоји тржиште, изричита размена је заправо широко распрострањена и они имају префињено схватање вредности онога што се размењује. Штавише, Мос (Mos 1982: 55 и даље) сматра да *кула* систем размене омогућава разгранату међуплеменску трговину. Примитивнима није стран ни појам новца, а њихова ритуална даривања често личе на тренутно давање услуге за услугу. Мос (91–103) заузима и став да дар неизбежно укључује и појам кредита, што онда у економију примитивних друштава укључује једну од најбитнијих институција савремене економије. Подразумева се, свакако, да се ради о културно другачије обликованом кредиту, али је постојање одложеног плаћања свакако присутно, па тиме и аналогија са савременим кредитом. Примитивнима није непозната ни економска инструментализација веровања и ритуала, а чиновни тобожње дарежљивости се могу свести на логику рационалног сопственог интереса.

Код овог трећег схватања *homo economicus*-а можда је најочигледнија констатација Мелвила Херсковица (Herskovits 1952: 488) да је разлика између економије писмених и друштава без писма пре у степе-

ну него у врсти, а такав став прихвата и Фирт (Firth 1967). Слободније речено, економија примитивних народа поседује све битне карактеристике модерне економије, али у сведеном облику и културно другачије концептуализоване. Несумњиво је да су многи аутори понекад правили поједностављене аналогije између два маргинална краја економске организације. Прављење таквих аналогija најчешће је последица већ поменути тежње многих аутора (махом економиста) да економију некапиталистичких друштава по сваку цену уоквири принципима модерне економије. Оно што је ипак неоспорно јесте да се на основу укупног корпуса етнографских података о примитивним друштвима може недвосмислено закључити да они поседују развијено економско мишљење (размишљање) и економску организацију која понекад може бити веома комплексна. Због тога се и концепт *homo economicus*, ако се узме онако како је потом разрађен у економској антропологији, а не само онако како га је Мил поставио, може сматрати сасвим оправданим. Тај концепт заправо представља неопходну – мада је дискутабилно да ли и довољну – хеуристичку основу за објашњење економског понашања човека, али само онда када се прихвати чињеница да човек није само економско биће, то јест да економско понашање и мишљење представљају само један део укупног човековог бића (упоредити: Knight 1952: 512). *Homo economicus* можда тренутно доминира у савременом *homo sapiens*-у, али се и даље не може поставити знак једнакости између те две врсте.

3. Сујстaнтивистичко преживљавање и формална економска калкулација

Наводећи основна схватања појма економског човека дотакао сам и неке друге „велике теме“ у економској антропологији. Сасвим јасан научни циљ свих тих великих тема јесте објашњење и разумевање економског понашања човека. Концепт економског човека само је један од начина научног објашњења економије као генералног феномена људске цивилизације. С неколико кључних радова Бронислава Малиновског, Марсела Моса, Рејмонда Фирта и других антрополога с почетка 20. столећа, у антропологију улазе истраживања економског понашања човека. Таква антрополошка истраживања се нису испрва ослањала директно на концепт *homo economicus*, који је увучен у токове историје економије, али су ипак уобличена око идеје о човековој генералној тежњи ка рационалном остваривању користи – мада су се схватања саме користи и

начина остваривања у већој или мањој мери разликовала – то јест тежњи да балансира однос између уложеног и добијеног не само у материјалној сфери. Због тога је створена одређена теоријска тензија између антропологије с једне стране и политичке економије и историје економије с друге стране. Интелектуална тензија доцније је уоквирена у два концептуална правца – супстантивизам⁷ и (економски) формализам, и у дебату која је вођена међу поборницима једног или другог приступа. Интердисциплинарна теоријска и методолошка дебата је у великој мери утицала и на кристализацију економске антропологије и њено јасно тематско етаблирање као легитимне субдисциплине унутар антропологије.

Идеја о рационалној човековој економској калкулацији, што значи о рационалним активностима којима се остварује одређена тежња уз улагање што мање напора и ресурса – калкулација позитивног исхода биланса уложено–добијено – блиска је савременом, формалној економији својственом схватању о човековој тежњи да максимално увећа корист бирајући између алтернативних средстава и начина. Претпоставља се да ће човек, поводећи се за својом рационалношћу, у условима нужно ограничених могућности, увек изабрати она средства и начине који у највећој могућој мери увећавају корист, или ће пак тежити томе да за остваривање исте користи уложи најмање ресурса и напора. С друге стране, узима да је човеково економско понашање и мишљење заправо усмеравање широког сета активности преваходно ка обезбеђивању основних средстава за живот, дакле ка преживљавању (преживљавање *не* у смислу директне угрожености живота). Економија је, једноставно речено, начин на који друштво задовољава своје материјалне потребе, мада Далтон укључује и социјалне потребе (Dalton 1961: 5). Начин на који друштво себи обезбеђује добра за материјални и социјални опстанак не мора нужно да буде ни апсолутно утилитаран ни потпуно рационалан.

Потоњи концепт економског понашања као вештине преживљавања окупио је око себе велики број аутора из економске антропологије и налази се у основи супстантивистичког приступа. Претходни концепт рационалног одлучивања и процене једначине уложено–добијено проистекао је из формалног економског разумевања економског понашања. Овај концепт окупио је око себе бројне ауторе, махом економисте, и у економској антропологији се назива формалистичким приступом. Дебата између супстантивиста и формалиста можда је најразвијенија дебата у економској антропологији до сада. Кулминирала је током педесетих и

⁷ subsistence – енг. постојање, опстанак, живот; изведено из новолатинског *subsistentia* – постојање, трајање, живљење.

шездесетих година 20. столећа, а делимично се наставила и у седамдесетим, да би почетком осамдесетих утихнула (Salisbury 1973; Billig 2000: 775). Тек на крају дебате и потом у последњој четвртини прошлог века јавља се јасна тенденција тражења универзалне концепције која би обухватила све плодноне формулације из оба супротстављена концепта. Дебата супстантивизам–формализам, иако понекад јалова, ипак је изнедрила многа научна решења у економској антропологији, покренула нове теме и дебате, дала одговоре и поставила нова питања.

Формално значење економије се односи на логику рационалних активности и процеса одлучивања као рационалног избора међу алтернативним могућностима употребе ограничених средстава (ресурса). Економија се због тога неретко и дефинише као наука која се бави проучавањем људског понашања као односа између циљева и оскудних средстава која имају алтернативне начине употребе. Свако дефинисање економије које у обзир узима само производњу у суштини је рестриктивно јер се ослања само на један аспект економског понашања. Ограничавање само на организацију процеса производње (најчешће својствено класичним марксистима) искључује велики број економских фактора и феномена који се тичу, на пример, тржишта и дистрибуције. Тачно је да усредсређивање на производњу економију тесно повезује с тезом о обезбеђивању егзистенцијалних материјалних средстава, али формална, или институционална економија, у погледу на саму себе свакако има нешто друго на уму од супстантивиста, а и то би онда значило да су исцрпни описи прављења кануа или узгајања јама, које Малиновски даје о Тробријанђанима, једно класично економско дело, а оно то свакако није. Формалну економију је стога плодотворније посматрати као вештину расподеле постојећих ресурса зарад остваривања одређених циљева, пре свега мислећи на обезбеђивање материјалне подршке (основе) људске егзистенције. Овако широко одређење оставља место за велики број процеса који се могу сматрати економским, и свакако оставља место за разумевање улива некономских фактора у економске процесе.

Једна од кључних карактеристика формалног економског приступа јесте усредсређивање на појединца. Многи основни принципи и формулације институционалне економије често су чисто индивидуалистички. Формална економија заправо инсистира на тези о индивидуалном избору (видети, на пример, у вези с теоријама максималне корисности: Burling 1962). То, додуше, много говори не само о њиховој научној залеђини већ и о друштвеном миљеу порекла класичне економије (као науке). Неоспорно је да су готово све генерализације у формалној економији настале у класичним капиталистичким друштвима која су иначе

често у социјалној антропологији, социологији и социјалној психологији „оптуживана“ за висок ниво међуљудске отуђености, а и веома дуго су у себи носила колонијални дух. Ово потоње нарочито се испољава када се направи преглед тема класичне економије и њено суптилно одбијање да се бави примитивним, сељачким и уопште свим осталим некапиталистичким друштвима и њиховим економским системима.

Полазећи, дакле, од индивидуалистичког приступа економском понашању, формалистички приступ у економској антропологији подразумева, као што сам раније навео, да појединци теже максималном увећању користи правећи избор међу алтернативним средствима и начинима. Појединци увек бирају оне алтернативе које увећавају корист, а сама корист не мора нужно да буде схваћена у смислу профита. Обрнуто посматрано, јавља се тежња да се унапред одређена корист оствари уз најмање могуће улагање ресурса и напора. Надаље, појединци се тако понашају на основу рационалног мишљења, употребљавајући све расположиве информације да би одредили вредност и корист сваког од средстава (начина) и, с обзиром на могућности, укључених вредности у поређењу с утрошеним временом и напорима уложеним у друге тежње за максималном користи. Свакој посебној економској активности, дакле, увек претходи калкулативна промишљеност и сматра се да појединци поседују способност да спроведу одговарајући економски прорачун. Робинс Бурлинг (Burling 1962: 819), међутим, сматра да се економија не бави тиме да ли су људи способни за интелигентну калкулацију, већ како могу интелигентније да направе економску рачуницу.

У свим економским активностима увек је присутна тежња да се направи рационалан избор, и појединци се труде да обезбеде све релевантне информације дотле док цена сакупљања информација оправдава додатну корист која се обезбеђује прављењем повољнијег избора.

Формалистички концепт, међутим, подразумева да сви појединци живе у условима оскудице, док се с друге стране налазе њихове неограничене потребе и циљеви. То подразумева да нема ресурса који су вечито слободно доступни у неограниченим количинама. Исходиште индивидуалних тежњи за максималним увећањем користи налази се у принципу умањења маргиналне вредности. То значи да извлачење максимума из неког ресурса, робе или услуге иде само до одређене тачке корисности или вредности. Када се достигне та тачка просечна корист која може да се оствари почиње да се смањује. Друкчије речено, ремети се баланс уложеног и добијеног и корисност пропорционално опада у односу на додатно уложене ресурсе или напор. Можда није на одмет овде констатовати, иако се то ретко јавља у литератури, да претпоставка

о коришћењу релевантних информација за максимално постизање циљева подсећа на концепт економског човека (видети на пример: Stigler 1946: 64). Пошто тај концепт од средине 20. столећа постепено замире (Persky 1995), чини се да формалисти ипак размишљају у неком другом, модерном смеру.

Базични принципи формалне економије најчешће се обједињују идејом о економисању, као комплексном процесу који садржи и мисаоне процесе и конкретне активности с циљем да се у дело спроведе економска калкулација уложеног и добијеног. С друге стране, појам економисања дуго је био одрицан примитивним друштвима и њиховом економско понашању. Увођењем економске организације примитивних друштава, а потом и других некапиталистичких друштава, још крајем 19. столећа у домен истраживања, постављено је питање могућег објашњења било ког другог вида економске организације која се разликује од оне капиталистичке. Сем тога, видели смо шта се дешава од када је антропологија увела феномен примитивног човека у концепт *homo economicus*. Извесна сличност може се увидети и овде, код базичних принципа формалног економског објашњења људског понашања (или бар једног његовог дела).

Примитивна економија је код многих аутора посматрана изоловано, без икакве идеје да може имати додирних тачака с модерном економијом тзв. цивилизованих друштава (видети: Dalton 1961; Dalton 1969; LeClair 1962). Генерални концепт за објашњење примитивне економије потражен је у супстантивистичком приступу. Супстантивистички концепт економског понашања, за разлику од формалистичког, има свог родоначелника. У економској антропологији се сматра да је темеље супстантивизма поставио Карл Полањи, најпре у својој књизи *Велика трансформација* (објављена 1944. године), посебно у четвртом поглављу Друштва и економски системи, а потом их разрадио у каснијим текстовима.

Полањи полази од тога да се супстантивистичко значење економије односи на човекову зависност у издржавању (опстанку, преживљавању) од проробе и чланова заједнице. То се заправо односи на човекову интеракцију с природним окружењем утолико што та интеракција за последицу има снабдевање средствима за задовољавање материјалних потреба (Polanyi 1959: 162). За самог Полањија два основна значења економије у супстантивизму и формализму немају ништа заједничко. Формално значење економије произилази из логичког карактера односа средства–циљеви, што је очигледно у појму економисања. Формално значење се односи на изричиту ситуацију избора, што подразумева и то

да се у избор употребе различитих средстава укључује и недовољност средстава. У Далтоновој (Dalton 1961: 5–6) интерпретацији супстантивистички смисао економије односи се на обезбеђивање материјалних добара која су потребна за задовољавање биолошких и социјалних потреба.

Супстантивистичко значење економије, дакле, за разлику од формалног, не подразумева ни рационално доношење одлука ни услове оскудице. Супстантивизам се једноставно односи на разматрање тога како се формирају културни модели за обезбеђивање средстава за живот у датом природном и социјалном окружењу. Стратегија преживљавања, која се среће у неком друштву, сагледава се као адаптација на окружење и материјалне услове. Процес адаптације не мора нужно да укључује и максимално увећање корисности. Супстантивистичко схватање економију сагледава у ширем смислу економисања или снабдевања храном. Економија је начин на који друштво (не појединац) решава своје материјалне потребе.

Док формална економија полази од индивидуалног доношења економских одлука, од индивидуалног економисања, супстантивизам претпоставља да је човекова економија подређена социјалним односима. Бери Исак (Isacc 2005) сматра да се формалисти усредсређују на проблем избора, који је увек индивидуалан, и да стога њихов приступ увек укључује методолошки индивидуализам, а супстантивисти се усредсређују на културну матрицу у којој се праве економски избори. Полањи (Polanyi 1944: 46–47) сматра да човек не тежи томе да сачува сопствене интересе у поседовању материјалних добара, већ тежи да сачува свој социјални положај, социјалне захтеве и социјално преимућство у односу на друге чланове заједнице. Друкчије речено, човек своја материјална добра цени само утолико уколико служе социјалним циљевима. Економским системом, заправо, управљају некономски циљеви и мотиви. Индивидуално економисање није толико засновано на максималном увећању економског профита колико на социјалним односима, културним вредностима, моралним интересима, или на политици и религији.

Овде је јасно уочљива једна битна разлика између формализма и супстантивизма. Док овај први поставља појединца у средиште пажње, онај други на прво место поставља друштво и његове процесе. Ту је заправо изведена аналогија с примитивним друштвима, будући да се у класичној антропологији њима често одричу индивидуалистичке тежње. На то се некако логично надовезује Полањијев (Polanyi 1944) концепт „уклопљености“ (или „уграђености“). Суштина тог концепта је да економија не представља издвојену сферу, већ је уклопљена у економске и

неекономске институције друштва. То, на пример, значи да су поједини облици производње саставни део или директно у функцији религијских ритуала, или су трансакције робе саставни део политичких односа. Социјалне и културне облигације, норме и вредности играју важну улогу у стратегијама преживљавања људи. Самим тим било која анализа која занемарује социјалне и културне факторе не може да да потпуну слику економске организације неког друштва.

Далтон (Dalton 1969: 72–73) је касније разрадио овај концепт. Он полази од тога да такозване „мале економије“, које проучавају антрополози, карактеришу једноставна технологија и географска или културна изолованост. Одсуство префињене технологије и примењене науке, као и одсуство радне специјализације, узрокују веома ниску продуктивност. Директне последице тога у примитивној економији су строго ограничавање производних активности природним ресурсима, велика зависност људи од кооперација, чак и за основну производњу, као и појава глади и личне беде. Неразвијена технологија комбинована с малом величином и релативном изолованашћу заједнице за последицу има укорењену узајамну зависност међу члановима који заправо међу собом стоје у многим односима. Они с којима је неко повезан економски јесу исти они с којима је повезан сродством, суседством, религијом, па и политички. У том смислу је примитивна економија „уклопљена“ у друге односе унутар заједнице, то јест није издвојена из таквих односа. Примитивна економија је, дакле, дубоко прожета социјалном контролом производње и дистрибуције добара. Организација примитивне економије је таква да су расподела рада и земље (ресурса уопште), организација рада унутар производног процеса и располагање произведеном робом и услугама израз фундаменталних сродничких односа, племенске афилијације и религијских или моралних дужности. Наспрам таквог виђења „економске уклопљености“ унеколико стоји идеја о социјалном економисању (LeClair 1962: 1190) у формалној економији. О социјалном економисању се може говорити онда када се економисање односи на групе људи. Економисање је социјални процес онда када укључује разне врсте међуљудских односа. Такве ситуације укључивања међуљудских односа у економији су честе – рецимо код дистрибуције добара међу члановима друштва, код производње када се поставља питање шта и колико произвести, како се користи човеков рад итд. Притом се подразумева да међуљудски односи могу да буду заиста разноврсни и да на разне начине утичу на економију путем наведених процеса. Формална економија, ипак, тада не говори о уклопљености економије у остале институције друштва.

Формализам и супстантивизам полазе у својим формулацијама од два различита типа друштва – модерног цивилизованог друштва Западне Европе и Северне Америке с једне стране и примитивних друштава с друге стране. Из та два идеалтипска екстрема потом се извлачи низ опозиција, од којих су неке већ наведене. Навео сам већ да формализам полази од индивидуалних тежњи и индивидуалног економисања, док супстантивизам полази од самог друштва као целине. Надаље, једна наспрам других ова друштва се постављају као она с технологијом и она без технологије, она с новцем и тржиштем наспрам оних без новца и тржишта (видети нпр: Dalton 1969), и тако редом. Неминовно се онда намеће питање како формалисти сматрају да се концепт објашњења модерне капиталистичке економије може применити на објашњење примитивне економије. Дебата поводом овог питања у литератури се најчешће појављује као дебата између формалиста и супстантивиста, али нам текстови објављени у Фиртовом зборнику *Теме из економске антропологије* суптилно сугеришу нешто друго – дебату између економије и антропологије. Такво посматрање ствари је унеколико оправдано с обзиром на то да се економија бави капиталистичком (и социјалистичком) економијом развијених друштава, док се антропологија бави примитивним друштвима уопште, па самим тим и економским процесима у тим друштвима. Склон сам томе да разврставање на економисте и антропологе сматрам унеколико погрешним постављањем ствари с обзиром на то што и међу формалистима има антрополога, попут самог Фирта или Леклера, Бурлинга, Франкенберга, Херсковица, Салсбрија и других (Cok 1966: 338), али и да међу супстантивистима има економиста коју су се упустили у воде историје економије или политичке економије. Нарочито касније, у другој половини 20. столећа, након кулминације дебате међу формалистима и супстантивистима, постаје јасно да је тврда подела неодржива. Ипак, ова дебата је плодносна утолико што је у жижку интересовања и једне и друге науке увела многе раније шкакљиве или потпуно занемариване теме.

У свом најранијем стадијуму дебата се више тичала метода и приступа него самих тема. Тада се и сам термин економска антропологија још није био искристалисао, већ је радије коришћен термин „примитивна економија“ да означи таква проучавања (Firth 1967; 2). Углавном се, најпре, проблем сводио на то да се економија у суштини заснива на логици, а антропологија на чињеницама. Артур Луис експлицитно износи став да се економија бави процесима и понашањем људи уопште и да она изводи генерализације, док се антропологија бави конкретним случајевима, то јест конкретним примитивним друштвима, те да она барата

чињеницама (наведено према: Frankenberg 1967: 47). Таквом гледању на ствари, без претензије да звучи као оптужба, можда је највише допринео приступ Малиновског у разматрању економског понашања Тробријанђана. Његов приступ је углавном посматран као чисто дескриптиван, а закључци као наивни и неутемељени (Panof 1979), мада инспиративни. Друкчије речено, антропологији је одрицана општост и логичност. Леонард Џој (Joy 1967), економиста, отворено сматра да антропологија мора у много већој мери да узме у обзир економска проучавања друштава, и он издваја економске и социјалне детерминанте људског понашања. Насупрот Џоју, Роналд Франкенберг (Frankenberg 1967), антрополог, тај проблем поставља у виду неколико „напада“ и „контранапада“ између економиста и антрополога како би показао не само применљивост економских теорија у антропологији већ и то да економисти заправо нису схватили шта је то антропологија.

Нису ретке биле ни оптужбе да антрополози не познају економске процесе, али ни економску литературу, док економисти нису у стању да схвате појам друштва и појам културе, то јест културне и друштвене процесе. Кад је реч о непознавању литературе, можда је најотворенији био Скот Кук (Cook 1966: 325–326) који, на пример, у свом критичком осврту на супстантивизам наводи како је Херсковиц, антрополог, променио своје ставове у времену између 1941. и 1952. године јер се у том периоду упознао с економском литературом. По Кукоковом мишљењу, Херсковиц се од боасовског индуктивизма окренуо ка Најтовом (Knight, економиста) дедуктивизму, те да је у свом чувеном делу *Економска антропологија* из 1952. године (погледати: Herskovits 1952: vi–vii) испољио да увиђа универзалност економских теорија, у ствари њихову примењивост на економију примитивних друштава.

Након помало жустрих тонова у дебати међу економистима и антрополозима врло брзо је на површину избио кључни теоријско-методолошки проблем, мада још увек у миљеу тврђих ставова и донекле поједностављених или једностранних схватања економског понашања у обе науке. Некако, као да се и једни и други и даље чврсто држе свог терена, а императив постављања универзалне теорије још увек није био на виду. Кључни проблем је, дакле, могу ли се концепције и формулације једне науке користити у другој, и обрнуто. Проблем је постављен иницијалним одрицањем могућности да се теоријске формулације и концепције постављене у класичној економији могу примењивати у антропологији, то јест у проучавању економске организације примитивних система (видети нпр. LeClair 1962; Dalton 1961; Dalton 1969; Joy 1967; Firth 1967; Frankenberg 1967; Cohen 1967; Burling 1962). Уосталом, већ

сам назначио да је такво схватање, превасходно потекло од економиста, изнедрило, или у великој мери утицало на формирање супстантивистичког приступа. Наравно, не треба сматрати да је овде реч о директним и непомирљивим сукобима, штавише, многи аутори, попут Џоја, Франкенберга или самог Фирта покушавају да представе проблем крајње помирљивим тоном и наглашавањем на додирним тачкама између антропологије и економије.

Теза је, дакле, следећа: Разлике између друштава с капиталистичком економском организацијом и оних која немају такву економску организацију су радикалне, структурне, и због тога је примена економских теорија на такву економију немогућа, односно хеуристички неплодна. Такав став заступају многи економисти и антрополози супстантивисти. Формалисти имају, генерално, супротан приступ и сматрају да неокласичан модел економије може, уз примерене модификације, да буде примењен на било које друштво, то јест на било који вид економске организације, пошто се сматра да су наведени принципи универзални. Робинс Бурлинг (Burling 1962) смело тврди да се све културе састоје од појединаца који праве изборе и чија свака активност укључује свесну или несвесну селекцију међу алтернативним средствима у односу на алтернативне циљеве. Модели развијени у микроекономији су сматрани супериорним у односу на супстантивистички концепт и за економску антропологију и за компаративну економију (Isacc 2005). Супстантивисти, пак, утемељење својих ставова и формулација углавном извлаче из генералног аргумента да свако друштво, без обзира на свој ниво развијености, мора да производи материјална добра неопходна да подрже његов опстанак. У том смислу је супстантивистички концепт економије веома применљив јер су заиста све заједнице – без обзира на природно и друштвено окружење, технологију производње или културне особине – сачињене од људских бића чија био-социјална егзистенција зависи од сталног обезбеђивања материјалних добара (Dalton 1961: 6).

Бурлинг (Burling 1962: 802–803), међутим, у супстантивистичком наглашавању материјалних добара види могућност да се економија олако поистовети с технологијом. Концепт по коме је проучавање економије проучавање метода за одржавање егзистенције имплицира проучавање технологије остваривања материјалних добара. Такво схватање је, према Бурлинговом мишљењу, један од главних узрока неслагања и неразумевања међу антрополозима и економистима. Класична економија у обзир узима и услуге, односно широк сет нематеријалних добара. Економија, нарочито модерна економија, појам добра, или робе, заправо уопште не везује за њену материјалност. Бурлинг сматра да је чак

могуће рећи да ниједан од човекових економских циљева није ултимативно материјалан. Приход, чак и од чисто материјалних објеката, мора се у крајњој линију разумети као нематеријална корист.

Обимна расправа између супстантивиста и формалиста у економској антропологији може се читати у низу опозиционих парова, као што су *примитивна : модерна (капиталистичка) друштва, заједница : појединачна, размена : тржиште, уклоњеност у социјалну организацију : независност од социјалне организације, без новца : употреба новца* итд. Таква низ опозиционих парова могао би и даље да се настави, и чини се да би базични опозициони пар требало да буде *социјална калкулација : рационална економска калкулација*, али обиман емпиријски материјал указује на то да се у свим типовима друштава рационална калкулација уложено—добито увек јавља као процес економског мишљења, те да се разлика налази у факторима који се у такву калкулацију уносе, а не у њеном присуству или одсуству. Непрегледан број аутора, свако пратећи један од приступа, на такође непрегледном броју тема и анализираних конкретних случајева, трудио се да оправда своје схватање. По мом мишљењу, чини се да се проблем примењивости економских теорија на некапиталистичке економске системе не налази у самим формулацијама тих теорија, већ у дилеми да ли у анализи проблема треба или не треба узимати социјалне и културне факторе и процесе. То за собом повлачи и обрнуто гледање на примењивост теорија — да ли и у економији постоји могућност примене антрополошких теорија друштва и понашања човека? Уочљиво је да економски формалисти своје поље размишљања већ дуже време не ограничавају само на максимално увећање користи материјалних ресурса и добара већ га шире на избор међу свим стварима које се тичу управљања економским аспектом живота (Onorati 2007: 2). Леклер (LeClair 1962: 1181) је још раније сматрао да економисти више не верују, ако су икада и веровали, да су људске потребе у тржишним друштвима ограничене материјалним потребама, нити претпостављају да је то тако у сваком друштву. Такво схватање заправо уводи тезу да и сама економија ипак у обзир узима разне социјалне и културне факторе, не покушавајући да човеково понашање сведе само на пуко израчунавање стања ресурса и остварене добити. Уосталом, неокласична економија се у другој половини 20. столећа добрано удаљила од концепта економског човека из 19. столећа.

Дебата између супстантивиста и формалиста у економској антропологији вишестрано је контроверзна и инспиративна, и за њу се може рећи да представља јасан одраз начина научног мишљења с почетка друге половине 20. столећа. Не знам у којој ћу мери бити у праву, али

чини ми се да ова дебата, кратка и жустра, с тенденцијом искључивања супротног тора, јасно исказује у колико је дубоком зениту била идеја о научном давању универзалних, свеобухватних објашњења човековог мишљења и понашања. Када резимирамо формалистичка и супстантивистичка схватања увиђамо да ни једни ни други нису били потпуно у праву, мада анализа потоњих дешавања указује на извесну превагу формалноекономског приступа у економској антропологији. Нажалост, расправа међу супстантивистима и формалистима као негативну последицу имала је извесно замирање економске антропологије која се постепено опоравља од осамдесетих година 20. столећа поучена негативним искуствима вођене дебате. Економска антропологија више се није превасходно бавила оним врстама економских организација за која су развијене супстантивистичке концепције објашњења. Постављено је суштинско методолошко питање шта је прикладна јединица анализе (Isacc 2005). Тек када од осамдесетих година 20. столећа у истраживањима економских проблема отпочиње већи уплив разматрања социјалних фактора и процеса, почиње и да се назире суштинско разрешавање дебате, а на сцену економске антропологије постепено почиње да ступа схватање које обухвата укупан културни контекст (погледати: Orlove 1986; Salisbury 1973; Sahlin 1972; Gudeman 1978) и економско понашање човека објашњава као комплексан културни конструкт.

4. Тржиште

Ако заиста узмемо да је економија вештина рационалне расподеле ресурса, и све оно што с тим иде – индивидуално доношење одлука о искористивости ресурса и економска калкулација уложено–добито на основу релевантних информација, с подразумеваном максимизацијом искористивости – онда се појам тржишта у савременим друштвима, са свим својим принципима и законитостима, поставља као установљено ефикасно решење дистрибуције ресурса, али и онога што из ресурса произлази, а то су робе и услуге, задржавајући, или би барем тако требало да буде, рационалност такве дистрибуције. Тржиште – самоконтролишући систем дистрибуције ресурса и добара, једна је од кључних карактеристика савремене економије, а у дебати између супстантивиста и формалиста оно је једна од круцијалних тачака дихотомије мишљења, то јест конструисања теоријских концепата и једног и другог проблемског опредељења. Укратко, друштва се међусобно радикално разликују по томе да ли имају или немају развијено тржиште. Развијено не само у

смислу степена, већ и у смислу постојања. Супстантивисти, дакле, сматрају да концепти савремене економије, креирани у тржишној ситуацији, немају хеуристички ефекат када се примене на друштва која немају тржиште.

У класичној економији постоји много дефиниција тржишта, то јест схватања тог појма, али се сви махом могу свести на однос понуде и потражње роба и услуга где се као средство за добијање траженог користи новац. За Пирса (Pearce 1986: 263) тржиште је сваки контекст у којем се јављају продаја и куповина робе и услуга, али постојање физичког ентитета који би се односио на тржиште није нужно. Џон Лај (Lie 1997: 342) притом сматра да су из схватања неокласичног тржишта одстрањени социјални односи, институције и технологија и да је оно ослобођено од елементарне социолошке бриге за друштвеном моћи, нормама и пословним односима.

Формалне разлике у промету добара у капиталистичким и некапиталистичким друштвима свакако постоје. Супстантивистички приступ, наравно, сугерише постојање концептуалних разлика међу тржиштима. Марсел Мос, премда га не можемо уврстити међу супстантивисте, експлицитно наводи (Mos 1982: 11) да тржиште постоји свуда и увек, то јест то је универзални људски феномен који постоји у свим познатим друштвима, али се системи (тржишне) размене могу међусобно разликовати. Осим тога Мос је (142–187) на основу етнографских података из античких, германских и индоевропских друштава показао како су основни принципи претече онога што данас познајемо као модерно тржиште, а у којем и даље налазимо те принципе, проистекли из претходних система размене добара, што значи да се у крајњој линији модерно тржиште развило из обичајно-правних норми размене добара.

Полазећи од формалних разлика између капиталистичких и некапиталистичких друштава, Далтон (Dalton 1961) формира мишљење да у економској антропологији треба јасно разликовати два схватања термина тржиште. У економској антропологији се термин тржиште користи за означавање реалног места, у просторном смислу, на којем се роба продаје и купује. У економској антропологији тржиште је у ствари тржница. Ово Далтоново схватање је, додуше, унеколико поједностављено јер тржница није само место трансакције роба и услуга већ је и место концентроване дистрибуције информација. Те информације могу да буду релевантне за доношење економских одлука, али могу да буду и изван строгих економских токова и да се односе на било коју другу сферу живота (Geertz 1978). У крајњој линији није погрешно тржнице у некапиталистичким економским системима посматрати као парадигму капита-

листичке институције берзе. У том смислу што тржница може да буде, а најчешће и јесте, место добијања разноврсних економских информација и знања која се потом користе у економским подухватима изван саме тржнице и трговине. На тржници, на пример, могу да се добију информације о производњи, о потенцијалним сарадницима у неком економском подухвату, о стању робе, о прозводној конкуренцији итд.

Међу примитивним друштвима могу се разликовати она која су без тржишта и она с периферним тржиштем (Dalton 1965: 51–52). Друштва без тржишта немају формална места трговине (тј. тржнице, тржиште у просторном смислу) где се разни производи продају и купују. У тим, супстантивистичким друштвима, средства неопходна за живот не зависе од производње за тржиште. У друштвима без тржишта трансакције ресурса, робе, рада и услуга су некомерцијалне. То су обавезна даривања рођака и пријатеља, обавезна плаћања поглавицама и свештеницима, откуп невесте и откуп крви, чланарине за улазак у тајна друштва, присилни рад итд. Разни објекти, као што су стока, козе, копла, мотике, плодови, кљове и слично, имају улогу средстава плаћања у некомерцијалним трансакцијама. Они су средство реципроцијалних или редистрибутивних плаћања или су медијум реципроцијалне размене. Све ово налазимо и у друштвима с периферним тржиштем, али код њих ипак срећемо институцију тржнице, то јест места на којем се обављају трансакције малог обима и уског асортимана робе. На тим тржницама се користи или неки наменски новац или се трансакције обављају путем директне трампе, што је заправо немонетарна трговина. Та тржишта су периферна управо због тога што се на њима јављају само ограничене класе ствари, док већина друштвеног производа остаје изван њих; та тржишта нису средство остваривања прихода, већ средство прерасподеле добара. На тим тржиштима не функционишу капиталистички принципи цена. Цене робе махом зависе од потреба оних који нешто продају да би добијени новац уложили одмах у оно што им је потребно, или да би то добили у директној трампи. Због тога се не може говорити о паритету цена на таквим тржиштима.

У економији Запада тржиштем се означавају, осим конкретних места промета добара, и „...дифузне економске силе тржишне размене: прожимајући механизам понуда–потражња–цена који систематично обавља пренос ресурса, рада и производа без обзира на то ... на којој се локацији обављају трансакције“ (Dalton 1961: 14). У економији Запада је посебно очигледно да је тржиште апстрактан појам независан од конкретне локације. Тржиште неке робе или услуге значи да постоји маса оних који потенцијално продају или купују, без обзира на то где се нала-

зе. Штавише, у економији Запада се велики број тржишних трансакција и одвија изван конкретних места трговине. Многе робе или услуге једноставно се не могу наћи на тржници, као што је на пример земља или некретнине уопште. Физичку апстрактност тржишта данас нагло повећава и појам електронске трговине.

Размена на тржишту, дакле, подразумева организациони процес куповине и продаје по одређеној цени, што је механизам трансакције добара. Један од доминантних механизма капиталистичких тржишта је однос цене и потражње неке робе. Али треба имати на уму да су поједине цене у међузависном односу. Тржишни процеси нису тако једноставни као што се чини. На пример, цена неког производа зависи од потражње за тим производом, али она зависи и од цене ресурса који се улажу у производњу, као и од цене уложеног рада. У савременој, глобализованој економији, најочигледнији пример јесте трансфер производње у области с јефтином радном снагом (на пример у Кину или Турску), где се због ниске цене рада уједно спушта цена производа и на светском тржишту. С друге стране, цену исте, јефтино произведене робе, подиже општи тржишни контекст неког националног тржишта како би цена робе била усклађена, рецимо, с укупним друштвеним богатством, али и како ниска цена робе не би указала на њен лош квалитет. Отуда цена неког конкретног производа може да буде и осетно различита од једног до другог националног тржишта, чак и када су она просторно суседна. На развијеним капиталистичким тржиштима често је присутна и циркуларна зависност (Dalton 1961: 2), или ефекат повратне спреге. Цена пшенице, на пример, може да порасте због повећане потражње, али пораст цене пшенице утиче повратно и на цену земље и рада потребних за производњу те пшенице. Искоришћавање земље и рада, у духу рационалног економског одлучивања, онда бива прераспоређено као реакција на промену цена јер издржавање власника земље и (или) радника зависе од актуелних цена њихове земље и рада који, за узврат, зависе од продајне цене крајњег производа који произлази из њихових ресурса и рада. Овде је заправо реч о интегративном принципу тржишта, о интеграцији у целину појединачних економских компоненти.

Наводећи овај пример, сем што се успут дотакао нечега што личи на сељачку економију, Далтон је показао интегративни механизам класичног капиталистичког тржишта наспрам интегративних процеса („уклопљености“) у некапиталистичким економијама (Dalton 1969). Међутим, овде је реч о различитим врстама интеграције, о различитим интегративним процесима које Далтон, уистину несвесно, приказује у корист супстантивистичког схватања. Наведени пример интегративних

процеса заправо се односи само на модерно тржиште и његово функционисање, а не на читаво друштво, као што је то у примитивним и другим заједницама које имају некапиталистичку економију. Тржишно организована економија разликује се од нетржишне економије по различитим врстама међузависности економских (али и ванекономских) фактора и процеса. У тржишној економији сва материјална средства за живот остварују се продајом нечега путем тржишног механизма. Ресурси и рад, као чиниоци производње, организовани су за куповину и продају као и сами производи, а тржиште утиче на организацију употребе ресурса и рада. Према Далтоновом мишљењу (Dalton 1961: 2) економисти елементарне тржишне процесе готово стенографски своде на то да тржишне цене распоређују ресурсе међу алтернативним начинима употребе, а наднице, профит, ренту и приходе од камата међу власницима ресурса.

Тржишна економска организација управо присиљава своје учеснике да теже личној материјалној добити јер, наравно, свако мора нешто да прода да би обезбедио материјална средства за сопствени опстанак. Због тога за Далтона економски човек 19. столећа уопште није мит, већ језгровит израз неопходности да сваки појединац користећи отуђени систем тржишне размене продајом обезбеђује своју егзистенцију.

Оно што је такође кључна карактеристика тржишне економије јесте то да је тржиште саморегулишуће, то јест оно има сопствени генерални ток који је превасходно усмерен самим тржишним процесима и тренутним стањем унутар тржишта. Утицај спољашњих фактора је веома дискутабилан. Разне социјалне институције могу да утичу на тржиште, али само индиректно. Оне су у могућности да изван тржишта створе специфичне услове који евентуално могу да утичу на однос понуде и потражње. На пример, религија утиче на тржиште тако што у време поста расте потражња за појединим врстама хране, што онда повећава цену те хране и за собом повлачи повратну спрегу утицаја цена на ресурсе и рад. С друге стране, разне формалне и неформалне институције могу да утичу на тржиште потпуно свесно, тако што ће вештачки стварати одређене услове који могу да мењају услове на тржишту. У ствари, чак и у модерним друштвима с веома развијеном либералном економијом, она никада није апсолутно либерална већ је увек у некој мери подложна формалним или неформалним утицајима, а у крајњој линији подређена је утицају разноврсних извора тежње за остваривањем моћи. Чак и у најлибералнијим економским системима, које одликује висок степен децентрализације тржишта, увек се појављује држава која у крајњој ли-

нији води рачуна о стању тржишта и разним интервенцијама се труди да спречи веће поремећаје.

По Далтоновом (Dalton 1961: 8) схватању – а он је један од највећих заговорника супстантивистичког приступа – свако друштво мора да има супстантивну економску организацију да би обезбедило материјална средства свог постојања. То, ипак, не значи да свако друштво мора да има посебан сет институција тржишне размене за чију је анализу прилагођена формална економска теорија. Као важно у Полањијевом схватању Далтон (Dalton 1961: 9) истиче да широко раширени тржишни механизам, његово материјално економисање које само доноси добит и његова монетарна унутрашња и спољашња трговина не постоје у интегративним обрасцима примитивних економија. Далтон подсећа и на Полањијев став да постоје барем два нетржишна принципа у интегративним (тоталним) економским организацијама на која се конвенционална економска схватања тржишта не могу применити. Полањи (Polanyi 1944: 47) полази од тога да постоје друштва, а то су примитивна друштва, у којима се јавља одсуство мотива за постигнућем, одсуство принципа да се ради за награду (тј. одсуство плаћеног рада), одсуство принципа улагања крајњег напора и одсуство било какве засебне институције засноване на економским мотивима. Интегративни принципи дистрибуције који су широко раширени у примитивним друштвима за Полањија су реципроцитет и редистрибуција.

Та два принципа Полањи (Polanyi 1944; видети и: Cook 1966; Burling 1962) поставља као поредак процеса производње и дистрибуције у примитивним економским системима. Али та два принципа дистрибуције Полањи повезује с институционалним обрасцима симетрије и центризма. Симетрија је придружена реципроцијалној економији, а редистрибуција је повезана с образцем центризма. Институционални образац симетрије подразумева постојање дуалитета, значи подвојености на барем две стране. Подвојеност се може посматрати и на индивидуалном нивоу, али је она у примитивним друштвима радије групна. Реципроцијална дистрибуција подразумева перманентно давање и узимање, уз установљавање друштвено прихватљивог односа датог и узетог; а готово увек се даје оно што је сувишно да би се добило оно што је неопходно. Институционални образац центризма је, према Полањијевом мишљењу (49), присутан до одређеног нивоа у свим људским групама. Тај образац подразумева сакупљање, чување и редистрибуцију робе и услуга. У примитивним друштвима појединци сва (или готово сва) добра која су остварили (ловом, сакупљањем, узгојем итд) акумулирају на једном месту, а потом се накнадно обавља прерасподела „плена“ сходно потреба-

ма и захтевима. На тај начин се, рецимо, обезбеђује да и породица неког ловца који неком приликом није имао успеха не остане гладна. Иако то Полањи не наводи, центристички образац редистрибуције не мора нужно да подразумева сакупљање добара код вође заједнице, већ унутар заједнице могу да се формирају и неформалне групе које ће, без постојања лидера групе, обавити редистрибуцију по истом принципу.

Симетрија и центризам могу да постоје, а најчешће и постоје заједно у неком друштву. Они се нужно не искључују, већ се допуњују и међусобно су прилагођени. Оваквом констатацијом Полањи, парадоксално, у одређеној мери као да прихвата имплицитно постојање, премда не очигледно постојање, засебних економских институција. Уједно он као да прихвата и чињеницу да примитивна друштва и те како умеју да економишу, и то на макроекономском нивоу јер регулисањем односа између реципроцитета и редистрибуције они заправо праве дугорочну и свеобухватну економску стратегију која се, притом, односи на читаво друштво. Ипак, Полањи сматра (49–50) да све док социјална организација тече својим током нема потребе да на сцену ступе индивидуални економски мотиви, не треба се плашити избегавања улагања личног напора, а подела рада је аутоматски обезбеђена. Сем тога, економске обавезе ће бити ваљано испуњаване и, поврх свега, биће обезбеђена сва материјална средства за приказивање изобиља на свим јавним фештама.

Јасно је да Полањи и овде заступа став да у примитивним друштвима социјално увек долази пре економског. У свом објашњењу принципа реципроцитета и редистрибуције он, према Куковом (Cook 1966: 328) мишљењу, идеализује примитивна друштва и социологизује њихову економију тврдећи да је економски систем „утопљен“ или „уклопљен“ у социјалну организацију. Полањи, дакле, реципроцитет и симетрију, то јест редистрибуцију и центризам, посматра као подтипове бестржишне економије, али када год прави поређења примитивне, племенске или супстантивне економије с тржишном економијом, он увек употребљава реципроцијални економски конструкт.

Полањи с тржишном економијом увек повезује ценкање, да би се дошло до обострано прихватљиве цене. Ценкање је мотивисано тежњом за постизањем максималне добити, што онда подразумева постојање антагонизма који води ка латентном непријатељству, а из чега опет произлази стална зебња и страх. С друге стране, нетржишни принципи редистрибуције и, нарочито, реципроцитета, подразумевају дарежљивост, односе међусобне сарадње, разумевање, што све ублажава нетрпељивост и подстиче солидарност. Конфликт је, дакле, уграђен у тржишни модел, док нетржишни модел искључује конфликт. Да ли Полањи читаву ствар

посматра наивно? Кук наводи да Полањи својим схватањем примитивне економије, схватањем које је формулисано у романтичарском духу, прикрива то да појам реципроцитета уопште не искључује лични интерес или агресивност (мада она не мора да буде отворена). Сем тога, принцип дарежљивости у реципроцијалној економији може да створи конфликт исто онолико колико може и да допринесе солидарности и дарежљивошћу такође може да се манипулише да би се остварила предност над саплеменицима (за потоње видети и: Sahlins 1969, Mos 1982). За Маршала Салинса је, иако није реч о пукој аналогiji, постављање обавезе реципроцитета у реципроцијалним економским системима функционално истоветно себичном тражењу добити или профита у тржишној економији. Други проблем код Полањија, и потом код његових следбеника супстантивиста, јесте тај што прерасподелу добара углавном посматрају као физичко размештање материјалних добара, а не као однос између свих врста добара, као и однос према социјалним захтевима (упоредити: Gudeman 1978: 365).

На крају ове дебате, у суштини вођене између Полањија и Кука, мислим да је јасно не само какви су ставови супстантивиста и формалиста у вези с тржиштем већ и које су кључне одлике два типа економске организације. Треба само још нагласити да формалисти истичу и саморегулативност као карактеристику тржишта. Сем тога, мислим да треба издвојити још једну одлику тржишног и нетржишног организовања економије. Код тржишне економије, наиме, на тржиште се износи све што једно друштво произведе, и роба и услуге и, посебно очигледно у последње време – информације. На тржишту су и материјална и нематеријална добра. У примитивним економским системима, а небитно је да ли ћемо да се везујемо за реципроцитет и редистрибуцију или нећемо, у трансакцију улазе само поједине класе ствари, одређене групе добара, док неке друге (или већина) уопште не улазе у било који вид трансакције. У неким заједницама се чак поједина добра и производе (мада овде производњу треба схватити другачије, не само као стварање материјалних добара већ као њихово прибављање уопште) искључиво да би ушла у неки вид трансакције (видети примере: Malinovski 1979; Mos 1982; Klastr 2004). Поврх свега, реципроцитет (у неким случајевима и редистрибуција) у примитивним друштвима не искључује директну рационалну економску калкулацију утолико што неко у реципроцијалну трансакцију улази да би остварио оно што му је потребно, а не било шта. У реципроцијалну трансакцију се не уносе добра која су неопходна, већ она која су вишак, а потражује се оно што је неопходно. Такав приступ је посебно наглашен у сељачкој економији. Због тога се у примитивној

економији може направити аналогија с принципом понуде и потражње (упоредити: Cohen 1967; Gudeman 1978), који је један од доминантних принципа тржишне економије. Оно што се ипак појављује као одлика примитивних економија јесте то да производња вишкова може да буде свесна и намерна управо ради учествовања у размени, што значи да су у примитивним друштвима врста и обим добара који учествују у трансакцијама најчешће унапред дефинисани. То ипак са сељачким друштвима није тако, јер ту вишкови и потраживања произлазе из структуре процеса пољопривредне производње, а не из независно дефинисаних културних захтева који могу бити чисто симболички, не и утилитарни.

5. Примитивни новац

Појављивање свих добара које друштво створи на капиталистичком тржишту неминовно уводи питање одређивања вредности добара и питање еквивалентности у тржишним трансакцијама. Како се обављају трансакције добара потпуно различитих класа, на пример рад и неки конкретан материјални производ? Како се заправо утврђује трансакциони однос између човековог рада и, рецимо, хлеба, аутомобила, куће итд? Свако добро које се појави на тржишту – као доминантном начину обављања трансакција и редистрибуције добара, али не и једином чак и у модерним друштвима – добија статус робе и његова вредност се оцењује, сходно комплексним односима који владају међу свим могућим факторима тржишта. Доминантни евалутивни однос модерних тржишта је свакако однос понуде и потражње, али, видели смо раније, то није и једини однос који може да утиче на тржишно оцењивање робе. Када је на тржишту утврђена вредност неког добра, она се изражава новцем, као универзалним средством процене вредности. Новац је на капиталистичким тржиштима уједно и универзално средство размене. Осим тога, сходно принципима тржишта, новац је не само средство плаћања већ и средство за изједначавања различитих класа ствари – узмимо само као најопштији пример разликовање материјалних и нематеријалних добара – онда када се нађу на тржишту. Најједноставнији пример јесте двострука трансакција, када се нека роба емитује (прода) на тржишту, а онда се добијеним новцем остварује (купује) нека друга роба, при чему те две робе могу да се тичу потпуно различитих сфера живота. Као и само тржиште, и новац је апстрактан. Тржиште може, али и не мора, да буде везано за неки физички простор, а новац може, али и не мора, да има своју материјалну еманацију. Било која валута се у модерним

друштвима јавља у виду металних или папирних монета, али и у виду информације. Чак и када новац има своју материјалну еманацију сама материјалност је ирелевантна јер је само чулно осетљиви носилац информације о вредности.

Наспрам свега тога стоји велики број етнографских података који недвосмислено сведоче о томе да у многим некапиталистичким друштвима, као што сам већ поменуо, у трансакције улазе само поједине класе ствари, поједина добра, али не и све што је једно друштво у стању да створи. Сем тога, у трансакцијама размене јављају се тачно одређене ствари, материјалне и нематеријалне, а без медијума као што је новац и често постоји друштвена дефиниција које се класе ствари могу размењивати с којим другим класам ствари – дакле не постоје универзална и општа размена. С друге стране, многа примитивна друштва, најкраће речено, у своје трансакције ипак уносе одређене медијуме размене, чиме су трансакције учињене обухватнијим и либералнијим. Ти медијуми размене се у економској антропологији уобичајено схватају као „примитиван новац“.

Ако се тај новац разликује, Далтон (Dalton 1965: 44) онда пита шта је уистину код тог новца примитивно. Он наводи два очигледна одговора: „примитивне“ су ствари које се користе као новац (скалп детлића, шкољка, свињска кљова и сл.), а „примитивна“ је и употреба јер се користи, на пример, за куповину невесте или плаћање крвине. Примитивном новцу Далтон приписује и особине као што су педигре и персонализација, сакрална употреба, моралне или емоционалне конотације. И контрола примитивног новца је другачија.

Да би нешто било квалификовано као новац, према мишљењу Малиновског (Malinowski 1921: 13–14), мора да поседује неке суштинске особине: мора да функционише као медијум размене и као општа мера за вредност, мора да буде инструмент за кондензацију богатства, средство помоћу којег се акумулира нека вредност; новац по правилу служи и за одгођено плаћање. Управо ту Малиновски напомиње да се у проучавањима примитивних друштава често прави грешка када се знаци богатства третирају као новац. Кључно за Малиновског (Malinowski 1979), када је реч о примитивном новцу, је то да ако нешто, неки сет предмета, хоћемо да сматрамо новцем, онда он не може у датом економском систему да служи само као средство размене већ уједно мора да има и функцију еталона за процењивање вредности. С драгоценостима, које су кондензовано богатство, није тако, те је отуда погрешно знаке богатства посматрати као новац. У примитивним друштвима, међутим, оне ствари које посматрамо као новац, по правилу нису универзално средство за

процену вредности, него се помоћу њих обавља процена вредности само појединих класа ствари.

Фирт такође сматра да у било ком економском систему неки објект може да буде сматран правим новцем само онда када делује као изричан и општи медијум размене, као средство за добијање једне робе за другу. Уз све то, он мора да делује као мера вредности и као стандард вредности (наведено према: Dalton 1965: 45). Далтон (46) у суштини прихвата такво схватање општег карактера новца и издваја четири његове кључне карактеристике, то јест функције новца које указују на употребу у комерцијалним трансакцијама: новац је медијум (комерцијалне) размене, средство (комерцијалних) плаћања, јединица (комерцијалног) рачуна и стандард за одложена (комерцијална) плаћања. Јасно је онда да поједини објекти у примитивним друштвима, који се јављају у трансакцијама разних добара, имају извесне сличности с модерним капиталистичким новцем (па и с претходним феудалним новцем), али остаје отворено питање о каквим је сличностима реч. Мери Даглас (Douglas 1967: 120) је потпуно у праву када сугерише анализу начина функционисања новца, а не посматрање формалних сличности, јер нека шкољка или кљова моржа формално немају ништа заједничко с евром или динаром.

Функционисање новца као медијума размене је, према Далтоновом виђењу (Dalton 1965: 46–47), доминантно у модерној економији, и све друге комерцијалне употребе новца произлазе из те функције. Новац се, тако, користи као средство трговинских плаћања дугова који произлазе из тржишних трансакција. Куповина и продаја робе дају новцу функцију средства трговинских плаћања и стандарда за одложено плаћање. Све комерцијалне (трговачке) употребе новца су последица тржишне интеграције, рефлектујући високо организовано уређење задужења и плаћања, који олакшавају тржишну опскрбу. У модерним тржишно интегрисаним економијама термини „новац“ и „медијум размене“ се често користе као синоними. У примитивним друштвима су, међутим, тржишне трансакције или веома ретке или уопште не постоје и стога је потпуно изопачено идентификовати новац с медијумом размене будући да новац има и друге функције и пошто су у многим случајевима употребе новца у примитивним економским организацијама те функције много важније него функција медијума размене. Због тога за примитивна друштва неоправдано термине новац и медијум размене користити као синониме.

У тржишно интегрисаним економијама новац такође може бити коришћен у некомерцијалне сврхе. Далтон (47–48) ту пре свега убраја разна плаћања према држави (на пример казне или порез), али и да-

ривање међу сродницима и пријатељима. Тачно је да куповина дара за новац значи да је тај новац употребљен као медијум комерцијалне размене, али је давање дара део реципроцијалне трансакције. За Далтона је реципроцијална трансакција трансфер материјалног добра или услуге индукован друштвеним облигацијама међу партнерима који се међусобно дарују. Уколико је сâм новац дат као дар, онда је он средство реципроцијалних (а не комерцијалних) плаћања друштвених облигација произашлих из давања дарова.

Једна од најбитнијих одлика примитивног новца јесте његова универзалност. У примитивним економијама, које нису интегрисане тржиштем, различите употребе новца могу бити засебно институционализоване у међусобно различитим предметима који се користе као новац за реципроцијалне или редистрибутивне трансакције. Ти предмети који се користе као новац, опет, разликују се од новца који се користи у трансакцијама на тржницама. Сем тога, предмети који се користе као некомерцијални новац нису непрестано и увек новац, већ могу да се користе и у ситуацијама које немају везе с било каквим трансакцијама. Друкчије посматрано, разни употребни предмети могу по потреби да добију функцију некомерцијалног новца.

Друштва која немају капиталистичко тржиште, односно немају тржишно интегрисану економску организацију, без обзира на то да ли је реч о примитивним или сељачким друштвима, по правилу имају засебно издвојене сфере размене (видети на пример: Douglas 1967; Barth 1967). Поједине класе ствари у таквим друштвима имају своје затворене канале трансакција и ти канали се међусобно не укрштају. На пример, ако постоји институционализована размена хране, онда се ту не може наћи размена, рецимо, сакралних предмета. Сакрални предмети имају свој засебан ток реципроцијалних трансакција. Самим тим, предмети који се јављају као медијуми размене у једној од сфера размене (тј. примитивни новац) не могу да пређу у неку другу сферу. Ту онда говоримо о наменском новцу. Свако преплитање међу сферама размене сматра се великим друштвеним поремећајем због тога што представља декомпоновање постојећег система вредности, што опет за собом повлачи социјалне турбуленције које су по правилу непожељне код оних који у друштву већ имају повољан статус. Из њиховог угла, статус им је угрожен па се самим тим они и јављају као контролори система вредности утолико што контролишу размену у појединачним сферама. Нимало необичан социјални механизам који познају и друштва с тржишном економијом.

Мери Даглас (Douglas 1967) у том смислу долази до хеуристички корисне идеје да примитивни новац посматра као парадигму купона ко-

ји се емитују у тржишним економијама. Купони и примитивни новац имају заједничко то што се тачно зна који их ауторитет емитује, како их емитује, у ком обиму и у коју сврху. Купони и примитивни новац, дакле, могу да се користе за трансакције само одређених добара, мада купони могу да буду емитовани и за само једну конкретну робу или услугу. Битна разлика између примитивног новца и купона јесте у томе што примитивни новац циркулише у непрекидном низу трансакција, док купони после прве трансакције бивају враћани емитеру и бивају уништени. Због тога примитивни новац представља функционалну аналогу капиталистичког новца, али с ограниченом употребљивошћу. Она заинтересована група која је у неком примитивном друштву емитовала неки предмет као примитивни новац заинтересована је и да одржи контролу над „својим“ новцем. Због тога се води рачуна да се тај новац користи у тачно одређеној сфери трансакција. Ауторитет који емитује примитивни новац води рачуна о његовој вредности, јер би свака промена нарушила његову ауторитарност. Свако мешање међу сферама размене може да доведе до промене вредности и статуса примитивног новца, чиме се последично руши структура установљених привилегија. Треба јасно нагласити да је издвајање сфера размене у многим примитивним друштвима заправо врста рационалног економског одговора на дистрибуцију неједнаких или недовољних ресурса, а не директан производ разних интересних група. Издвајање сфера размене одраз је рационалног приступа постојећим ресурсима и емисија примитивног новца на то се надовезује као средство које би требало да обезбеди равномерну и рационалну дистрибуцију ресурса, а не њихову стихијску употребу. Контрола над примитивним новцем је онда контрола над ресурсима. Због тога се у многим примитивним друштвима уочава релација између онога што улази у неку сферу размене и онога на шта се односи примитивни новац. Примитивни новац се по правилу користи у размени неопходних ствари, док оно чега има у изобиљу уопште и не улази у неку од сфера размене. Како би то Мери Даглас формулисала (131), примитивни новац је нека врста лиценце за поједине ствари (ресурсе, робу, услуге...).

Далтон наравно читаваој причи о новцу приступа супстантивистички, па је стога неопходно направити једну опаску. Развијена капиталистичка друштва чија је економија интегрисана тржиштем такође познају, и користе, објекте који имају примарну употребу и вредност, али повремено, у одговарајућим тржишним ситуацијама, добијају функцију средства комерцијалних плаћања. Најочигледнији пример је накит, мада га Далтон помиње у нешто другачијем контексту. Далтон сматра да накит није медијум комерцијалне размене због тога што не може да уче-

ствује директно, већ се најпре трансформише у новац, али то није увек тачно. Познато је да се накит, рецимо, у кризним ситуацијама користи директно као средство плаћања роба или услуга. Уколико одговарајући специфични услови трају довољно дуго, не може се искључити могућност да вредности као што је накит добију и функцију универзалног средства процене вредности. Овај пример с накитом, као и многобројни примери из примитивних друштава, у ствари показују да је ствар друштвеног договора и човекове перцепције појма вредности шта је то што ће бити коришћено као новац. Управо то, мада много транспарентније, и имамо у примитивним економијама. У примитивним друштвима је такође очигледније како новац добија социјалну и моралну конотацију. Као неуниверзално, већ средство директних реципроцијалних трансакција, примитивни новац учествује у испуњавању социјалних облигација предефинисаних конкретним системом размене добара. Сама размена добара је комплексан систем трансакција „оптерећен“ многобројним социјалним и моралним значењима, што значи да је размена комплексан канал широке социјалне интеракције између две стране пре него економска трансакција (видети: Mos 1982). Управо због тога економисти греше када сваки новац сматрају медијумом комерцијалне размене, медијумом који одликује висок степен отуђености. У модерним тржиштима и сам новац, као и његова употреба, остају анонимни. Анонимност је у томе што на модерном тржишту, сем што није везано за конкретан физички простор, било ко може да прода било шта било коме. У примитивним економским системима трансакције су социјално предефинисане и зна се (очекује се) која група или појединац с којим другим групама или појединцима улазе у трансакцију (Dalton 1965).

6. Оскудица

Без обзира на то да ли је нека економска организација тржишна или нетржишна, и без обзира на слагање или неслагање с концептом нетржишне економске организације, у економској антропологији се теза економиста да се рационално економско одлучивање и тежња за повећањем искористивости увек одвија у условима оскудних ресурса можда најмање доводила у питање. Супстантивисти, наравно, под ресурсима подразумевају оне материјалне, док формална економија под ресурсе подводи и категорије као што су радна снага или информације и знања. Најједноставније речено, оскудица је однос између средстава и циљева. Универзални постулат оскудице, како га наводи Леклер (LeClair

1962: 1184–1185), јесте да је човек стално и свуда суочен с чињеницом да његове тежње увек превазилазе његове могућности и способности. С обзиром на то, људи морају свуда и увек да економишу своје могућности да би задовољили своје тежње у највећем могућем обиму. Притом, оскудност ресурса се не схвата строго као недостатак или непостојање, већ као релативна недовољност, ограниченост. Ресурса може да има у великим количинама, али да они не буду довољни за све човекове циљеве (Dalton 1961: 5). Оскудност се односи и на неразвијеност искористивости постојећих потенцијалних ресурса. На пример, нека заједница може да поседује довољно земље, али не поседује развијену технологију за њену обраду. Негде може да постоји обиље радне снаге, али је она необучена за поједине врсте послова. У таквим случајевима се и даље сматра да економски систем постоји у оскудици, те да човек мора да изводи комплексну економску калкулацију како да максимално искористи оно што му је на располагању.

Занимљиво је да и овде видимо да економска калкулација, економисање, не мора нужно да се односи само на материјална средства. У економску калкулацију сада могу, на пример, да уђу и знања о технологијама искористивости ресурса, као и, рецимо, манипулација појмом искористивости зарад остваривања жељеног социјалног статуса. Јер, један те исти ресурс може да се користи на разне начине. Када прихватимо схватање оскудице у ширем смислу, јасно је да општи и специфични захтеви социјалних институција могу да утичу на конкретну алокацију ресурса. У економској антропологији се уобичајено узима (Dalton 1961: 5; Burling 1962) да социјалне околности повећавају човекове захтеве, те на тај начин реципрочно умањују ресурсе иако су они квантитативно остали непромењеног обима. С друге стране, социјални фактори генерално могу да створе услове неравномерне алокације ресурса, али чак и то да укидањем појединих економских тежњи и циљева створе обиље неких других ресурса. Могуће је, на пример, да услед промене у начину исхране из чисто културних разлога (помодарство, религија и сл.) у релативно кратком року поједини технолошки ресурси остану делимично или потпуно неискоришћени. Уопштено се чак може сматрати да је оскудица чисто културна категорија, то јест културни конструкт, а не физичка, и да је постојећи степен оскудице у директној релацији са културним вредностима и карактером социјалних институција.

Може ли се онда замислити друштво које не живи у оскудици? Ако оскудица јесте културни конструкт, да ли онда може да се формира таква култура која би из себе избацила оскудицу? Из угла класичне економије такво друштво је чиста утопија, хипотетички модел који заправо,

сагласно тези о неограничености човекових захтева, не може да постоји. У таквом друштву би и економисање било незамисливо, у ствари не би било неопходно (Burling 1962: 810), а економија (као наука) би се састојала од проучавања технологије и од социологије производње (LeClair 1962: 1185). Насупрот томе, Салинс (Sahlins 1972) је маестрално доказао релативност појма оскудице и уједно показао како неко друштво, сходно свом систему вредности и перцепцији егзистенције, управо у том егзистенцијалном смислу може да живи у изобиљу онде где класична економија не види никакве или готово никакве ресурсе. Ту је уједно и једна од главних тачака спотицања између супстантивиста и формалиста. Супстантивистичка прилагођеност таквих друштава непосредном окружењу је веома функционална. Формалисти стога греше када сматрају да су ресурси неких примитивних друштава изузетно мали, јер их они посматрају из угла модерне економије. Херсковиц (Herskovits 1952), рецимо, наводи да аустралијски Аборицини, иако имају разноврсну исхрану, у ствари живе у оскудици јер хране има веома мало. Логично се намеће закључак да се ловачко-сакупљачка друштва непрекидно налазе у потрази за храном да би задовољила свој калоријски минимум. Откуд онда, како пита Салинс, у таквим друштвима много слободног времена? Суштина одговора на такво питање је у формирању специфичног система вредности и културној институционализацији категорија као што су немар према имовини, мали број деце, акумулација добара или скромност. Члановима таквих друштава је онда неопходно да по неколико часова дневно проведу у обезбеђивању хране и других материјалних потреба. Једна од њихових битних карактеристика јесте управо то што не познају организовану акумулацију добара, или пак имају акумулацију добара која се не користе као додатни ресурс у кризним ситуацијама, већ се у различитим културним контекстима нагло уништавају у церемонијама (уништавање типа потлача). Друкчије речено, таква друштва умањују своје захтеве до нивоа који је испод онога што постојећи ресурси могу да им пруже, понашајући се управо супротно од модерне економије која тежи да увећа или саме ресурсе или искористивост постојећих ресурса. Примитивна ловачко-сакупљачка друштва показују тако да су способна да изведу рационалну макроекономску калкулацију, а и у извођењу микроекономске калкулације нимало не заостају. Таква друштва су способна да направе веома функционалан еквилибријум обезбеђивања хране, (не)чувања хране, кретања, имовине, станишта, броја деце, слободног времена, естетике итд., како би ефикасно решила проблем обезбеђивања свих својих егзистенцијалних и културних потреба. Сасвим је разумљиво да се неко упита данас да ли таква друштва уопште

постоје. Вероватно више не, али изнети пример, ако га сада и сматрамо хипотетичким, јесте заправо приказ модела рационалног приступа алокацији ресурса. У многим (или у свим) модерним друштвима савим је уобичајено да се постављени циљеви умањују – било у смислу жељеног нивоа њиховог остваривања, било у смислу потпуног одрицања од појединих циљева – како би се обезбедила одговарајућа расподела и искористивост ресурса, најчешће у кризним ситуацијама. Јасно је свакако да модерна друштва не иду тако далеко да своју укупну егзистенцију сведу на тај ниво да се сви ресурси могу сматрати изобилним, али се то ипак дешава у појединим сегментима економије. Најочигледнији пример чији смо сведоци управо у време писања овог рада јесте масовно редуковање употребе моторних возила због високе цене нафте и погонског горива. То редуковање иде у два смера. Прво, одустаје се од куповине великих аутомобила који троше велике количине горива, и друго, у великом броју ситуација се одустаје од употребе аутомобила уопште, и користе друга средства транспорта. Тако онда може да се каже да због наглог пораста цене и наглог опадања потрошње нафте и погонских горива има у изобиљу иако се ради о материјалном ресурсу који генерално сматрамо веома оскудним.

Салинсово схватање оскудице, то јест начина на који неко примитивно друштво изводи баланс својих потреба и расположивих ресурса, може се у извесном смислу сматрати и наивним. Узимајући најексплицитније случајеве, Салинс у великој мери поједностављује тему, али је неоспорно да се његово релативистичко виђење може узети као корисна логичка апстракција⁸ решавања односа захтева и ресурса. Иако другим поводом критикује нека Салинсова схватања, Гудеман (Gudeman 1978: 368) се осврће у истом маниру на релативност схватања богатства наводећи да у оним друштвима где захтеви, тежње и циљеви не превазилазе расположива сретства такође срећемо богатство, иако је оно квантитативно мање од богатства у модерним друштвима. То би онда значило да богатим треба да сматрамо сва друштва у којима се само мали део времена посвећује производном напору. Богатство је заправо социјално перципиран однос између производног напора и слободног времена, а тај однос је функционално зависан од технологије и дистрибуције укупног производа између онога што је неопходно за опстанак и вишкова.

⁸ Фирт, рецимо, критикује шематистички еволуционизам, али опет износи став да су такви шематски прикази еволуције људског друштва, и поред разних ограничења и неслагања с историјском реалношћу, корисни модели за генерално разумевање процеса (Firth 1927).

7. Иншермецо

До сада наведени кључни моменти – новац, ресурси, тржиште, дистрибуција, економисање и економска калкулација итд. – кључни не само у економској антропологији већ у економској страни човековог живота, као и сам начин на који су до сада сагледавани у економској антропологији и економији, указују на прилично јасну дихотомоју између посматраних модерних и примитивних друштава. С друге стране, поједини формални приступи указују на покушаје њиховог изједначавања и постављања оправданих, али понекад и сасвим неплодних аналогича. Општа интенција свих таквих гледања на проблем економске организације јесте да се у крајњој линији открију основни постулати у човековом економском понашању. Дакле, једна уопштена намера која није нимало необична за академски приступ неком проблему. Кључни појам у решавању загонетке човековог економског понашања јесте појам економисања. Иако се ставља на једну од страна у дебати између супстантивиста и формалиста и ослања се понекад на неке неутемељене аналогиче, Бурлинг (Burling 1962: 811) је ипак навео једну кључну ствар у вези с појмом економисања. Наиме, уколико се економисање тиче односа између човекових циљева и средстава којим те циљеве остварује, сами циљеви и средства нису толико битни колико је битан начин на који се помоћу средстава долази до циљева. Сам начин не трба узимати строго материјалистички и говорити о технологији остваривања циљева, већ управо треба говорити о разним културним облицима човековог понашања и мишљења који му омогућују да неки циљ и оствари. Строго узет, да га тако назовем, економистички приступ човековом економском понашању може у извесној, али и довољно јасној мери, да сугерише да човеково економско понашање и мишљење представљају потпуно одвојену сферу. То наравно није тако и човеково економско понашање је тесно испреплетено са свим другим аспектима живота, што се јамачно најјасније види код потрошње. Ти други аспекти живота, ма шта то било у некој култури, представљају неку врсту готово непресушног резервоара чињеница које на овај или онај начин могу да уђу (или обрнуто, да буду свесно изостављене) у једну рационалну економску калкулацију, али у исто време и оне саме могу да буду перпетуиране изнедреном економском калкулацијом, то јест резултатом те калкулације. Селекција чињеница које човек уноси у рационалну економску калкулацију у економској антропологији посматра се различито, и може се фигуративно рећи да је управо селекција чињеница поље на коме се ломе мишљења о томе да ли нека друштва има-

ју економију и да ли се неки облици њиховог понашања могу сматрати економским или не могу.

Кључно питање није у томе да ли економска рачуница јесте или није рационална. Институционална економија подразумева да је сваки појединац способан да спроведе прикладну економску калкулацију, мада свакако не у неком строгом математичком смислу, већ у смислу доношења рационалних стратешких одлука. Свака економска рачуница, ако ово претходно речено прихватимо као датост, *јесте* рационална, али је у ствари суштинско питање шта у њу улази и како се појединачни елементи калкулације постављају у међусобни однос. Онда када економија почиње да сагледава ствари шире – и ту се позитиван утицај антропологије и супстантивиста не може одрећи – јавља се схватање да економска једначина пропорције уложено–добијено, с обзиром на расположивост ресурса и индивидуалне циљеве, не мора нужно да важи само у економији и да се односи само на оне аспекте живота који се подводе под домен проучавања економије. Дакле, економска калкулација се не примењује само на то, на пример, колико ће дрвета, земље, камена и рада неко морати да уложи да би направио кућу моравског типа, узимајући у обзир чак и то колико ће људи морати да учествује у изградњи, где и како обезбедити материјал за градњу и чиме нахранити раднике. Економска калкулација у овом примеру узима у обзир и величину куће и то хоће ли она бити већа од нечије друге, хоће ли бити уложена додатна средства и напори у њену естетску надоградњу, хоће ли бити уложен додатни интелектуални напор да се повећа њена просторна функционалност и хоће ли та функционалност бити подређена, рецимо, родним или генерацијским односима итд.

У ширем схватању економске калкулације, она је примењива и на друге ствари. Човек у екстремном формалистичком ставу економише све, а не само обезбеђивање својих материјалних потреба (видети на пример: Burling 1962: 817; LeClair 1962: 1181). Човекове тежње су заправо неограничене и он изводи економску калкулацију чак и за слободно време, доколицу и разоноду, па и за избор брачног партнера. Мени се чини да овакво широко (прешироко) схватање могуће примене економске рачунице, то јест појма економисања, у великој мери ставља знак једнакости између економисања и појма рационалног мишљења уопште. Може ли се онда за сваки вид човековог мишљења и понашања, ако су рационално мишљење и понашање у питању, рећи да је то уједно и економски начин мишљења и понашања. Где се поставља граница? Екстраполацијом таквог виђења економисање онда можемо да уведемо и у религијски начин мишљења. Није ли економисање и то што неко

жели да реши своје проблеме, да оствари неки циљ тиме што ће боговима принети нешто на жртву. Да ли ће величина жртве бити „обрачуната“ с обзиром на величину захтева пред божанством? Није ми намера да банализујем схватање формалиста, већ управо обрнуто, да нагласим ширину појма рационалног економисања и да се уједно супротставим ограничавајућем подвођењу свих облика човековог понашања под строгу економску рачуницу неокласичне економије која се задржава искључиво на, тако да кажем, отуђеном манипулисању новцем и безусловном увећању вредности, а без увида у комплексност човековог поимања стварности. Човеково понашање се ипак не може свести на економске векторе и матрице. С друге стране, пак, Далтоново схватање (Dalton 1961) да постоје друштва која немају предиспозиције за економисање може се сматрати утопијским, или у сваком случају неприхватљивим, будући да и Тробријанђани (Malinovski 1979) и Гвајаки (Klastar 2004) и те како умеју да прорачунају своје поступке с обзиром на циљеве које желе да остваре, без обзира на то да ли се они односили само на исхрану или и на неке друге аспекте живота.

Но, вратимо се конвенционалним проблемима економске антропологије. Онда када прихватимо да основни постулати класичне економије јесу применљиви на све видове економске организације, ми тада у великој мери негирамо супстантивистички концепт. Потсетимо се ипак Далтоновог става да свако друштво мора да производи материјална средства која користи за сопствени опстанак (Dalton 1961: 6). Расправа се заправо распламсава онда када се човекове потребе и тежње у економској антропологији сагледавају преко, или изван материјалистичких оквира. Шта се дешава када у поље истраживања уђу циљеви као што су социјални статус, естетика, уживање, доколица, па и нерад и многи други. Економска калкулација тада и даље може да остане рационална. Ранији тврд и строго економистички приступ није узимао у обзир такве неекономске циљеве, и самим тим и неекономске факторе. Али, испоставило се да је то погрешан пут. Пре или касније на површину је морало да изађе питање шта све у ствари може да уђе у обим економске калкулације, то јест у обим економског понашања.

Класична економија свакако ће се задржати на појмовима као што су капитал, новац, материјални или људски ресурси и слично. У економској антропологији заслуга је опште антропологије у томе што у економску калкулацију уводи и друге факторе, то јест то што као модел размисљања уводи и то да економско понашање нема за циљ само стварање материјалних, већ и социјалних и симболичких вредности. Постављена су, стога, нова питања везана за економисање – шта све могу да буду

средства, шта све могу да буду циљеви, како се све може располагати ресурсима, шта је то што се може сматрати корисним, а посебно то каква је друштвена или појединачна перцепција корисности и искористивости. У представљању основних постулата формалистичког приступа, навео сам да појединци праве рационални избор међу оним алтернативним средствима која обезбеђују максималну корист, а сам избор прави се на основу свих расположивих информација. Појединац, или друштво, имају пред собом задатак да обезбеде оне информације које су релевантне за рационалан избор. Иако до сада у литератури нисам пронашао такво гледиште, чини ми се да је управо ту једна од кључних тачака на којој се јављају мање или веће разлике у економским системима разних друштава. Мислим да је сасвим оправдано поставити питање перцепције информација и њихове релевантности. Пре тога се поставља и питање нативних метода прикупљања информација. Ти методи су увек усклађени, заправо проистичу из доминантних когнитивних система појединачних друштава. Један јапи с лондонске берзе жели да сазна какав ће бити финансијски извештај неког концерна како би знао да ли да прода или не прода акције, један сељак из Ланишта жели да сазна какве су цене стоке на пијаци како би знао да ли да своју стоку продаје у среду или следећег месеца, док један Гвајаки жели да сазна у ком трулом дрвету је његов саплеменик засновао колонију ларви како би знао где на зиму да дође да се храни. Формалистички гледано, ова тројица се суштински не разликују међу собом.

Овај помало пластичан пример показује да је свој тројици битно да поседују информације о стању ствари како би могли да донесу рационалну одлуку за неку будућу економску активност. Поједностављено постављено, чини се да је све нормално и разумљиво, али то је нама тако јер антропологија већ познаје културне контексте у којима егзистирају наша три јунака. Сваки од њих информације сакупља у оквиру когнитивних система и процеса мишљења у којима иначе живи, а сваки од тих система или процеса постоји у датом културном и друштвеном контексту и увек је нужно ограничавајући. Поставља се онда питање апсолутне максимизације корисности уложеног наспрам добијеног. Сама перцепција максимизације заправо је у јасној релацији с доминантним начином мишљења. Свака максимална искоришћеност уложених ресурса и напора је релативна с обзиром на расположива знања појединца или друштва. Ситуација постаје посебно занимљива у случајевима претпостављеног одступања од уобичајених канала информисања и примене постојећих знања. Многобројни антрополошки подаци из конкретних друштава увек указују на изванредан степен информативне затворености

друштва. Можда најбољи пример за то јесте процес увођења иновација. Да би нека иновација била уведена неопходно је прво да се заједница (или појединац) упозна с њом, затим да је усвоји и потом да је користи (видети на пример: Митровић 1998: 356–376; Mendras 1986: 229–246). Резистентност према иновацијама се може посматрати не само као апстрактни страх према нечем новом, већ управо као рационално придржавање знања и информација о неком економском процесу који се већ добро познаје и за који се, опет сасвим рационално, сматра да већ обезбеђује максималну искористивост уложених ресурса и напора. Онда када се, у фази упознавања и прихватања, изведе рачуница која јасно показује рационалну економску корисност иновације, она бива прихваћена изузетно брзо. Или обрнуто, уколико рационална калкулација покаже да увођење иновације ремети баланс уложено–добијено на штету добијеног, иновација неће бити уведена. У трећем случају увођење иновације може да изостане иако је она препозната као корисна, али не постоје расположиви ресурси за њено увођење. У том случају може да дође до настојања да се ти ресурси накнадно створе.

Процес увођења иновација уједно је и пример како се нове информације и знања опет узимају у великој мери детерминисани постојећим знањима и постојећом економском организацијом. Највећи број иновација се не односи на промене, већ на (претпостављено и жељено) унапређивање постојећег стања. Сам процес увођења иновација, како га Мендра види у сељачким друштвима, заснива се на учењу од суседа, од онога ко је већ увео иновацију. Дакле, увек је реч о ланчаној реакцији изразито социјалног утемељења. С друге стране, укупна економска организација не дозвољава да се неко појединачно упусту у круцијалне промене своје економије јер би то онда значило драстично одступање од релационих социјалних, моралних, па у неким случајевима и религијских норми. Последица је обично изнуђена структурна екскомуникација, а у тако нешто нико не жели да се упушта. Нико неће, једноставно речено, своју пољопривредну производњу, рецимо, директно и потпуно у кратком периоду да замени индустријским занатством или угоститељством, већ ће да прихвата иновације које унапређују његову пољопривредну производњу.

Све ово можда личи на раније наведен Милов концепт прилагођавања институцијама. Није ми намера да се бавим таквом врстом аналогиија, већ желим да истакнем како, с једне стране, постојећи културни миље условљава перцепцију корисности, релевантних информација и знања, као и прављење рационалног економског избора (видети на пример: Geertz 1978; Ortiz 1967), док, с друге стране, препознавање кон-

кретне економске користи неких нових информација и знања може да промени схватање економске калкулације уложено—добито и да тако утиче временом и на промену културног контекста у којем се та калкулација изводи. Прављење рационалног избора економског понашања је усмерено постојећим когнитивним системом и начином мишљења у којима се такав избор прави, али било који когнитивни системи и начин мишљења, чак и у најпримитивнијим заједницама, никада нису апсолутно затворени, то јест управо је рационалност прављења економског избора један од канала којим нешто ново може да уђе у постојећи когнитивни систем, ма колико он широк био. Друкчије речено, порив за максималним увећањем, било да је реч о искористивости ресурса, материјалном богатству или било ком другом виду капитала (социјалног, симболичког и сл.), делује као културни канал стицања нових информација и знања везаних за сам процес увећања. Тиме је обезбеђена перпетуација развоја (или промена), а мислим да ће се и економисти и антрополози сложити да је развој, барем онај економски, ноторна чињеница, без обзира на његову брзину.

У ствари, може се поставити тривијално питање да ли би сва примитивна друштва била потпуно истребљена да нису била спремна да приме нове информације и знања. За Карла Полањија „велика трансформација“ се односи на постепени прелазак из нетржишне, социјално уклопљене, реципроцијалне економије у отуђену тржишну економију којом управљају цене, не мислећи притом на појединачна друштва, већ на човечанство уопште. То је велика, то јест суштинска трансформација економског начина мишљења и понашања. Детаљно посматрање самог процеса, међутим, вероватно би јасно показало да идеја о великој трансформацији може да буде логички антипод многим (или свим) схватањима самог Полањија и његових следбеника. Супстантивистичко схватање економије сведочи о затвореним или релативно изолованим економским системима малог обима и ниског технолошког развоја који су тесно зависни од непосредног природног окружења. Супстантивној економији се одриче рационална економска калкулација и тежња ка максималном искоришћавању ресурса уз улагање што мањег напора. Питање је, онда, због чега се мења неки економски систем који већ поседује функционалност. Многобројни примери трансформације примитивних заједница управо показују да је та трансформација у великој мери последица економске калкулације. Испоставило се да примитивни народи врло брзо прихватају за њих нове технологије како би били у стању да уз улагање мањег напора остваре у најмању руку исте циљеве, превасходно мислећи на обезбеђивање хране и других добара неопход-

них за опстанак. Потом, у примитивним заједницама се јавља тежња за повећањем користи и искористивости ресурса и добара, па и за повећавањем квалитета и квантитета поседованих добара, чиме се покреће ланчана реакција која се завршава потпуним усвајањем класичног монетарног тржишта.

Тачно је да су многе промене примитивних заједница последица притиска колонијалних освајача њихових територија, али је неоспорно и да су многе промене последица понуде колонијалних освајача, то јест многа примитивна друштва су самостално прихватила нове економске принципе. Чак се и евидентна отпорност прихватања нове економије може сагледати кроз призму информација и знања. Као друштва без писма и веома далеко од институција формалног образовања, та друштва су имала некомпатибилне системе долажења до релевантних информација, па су онда, сагласно с оним што сам навео говорећи о увођењу иновација, у тим друштвима требало најпре да буду утемељен нови когнитивни процеси. Ту се сада „уклопљеност“ економије у социјалне институције јавља као позитивна околност јер омогућује да информације и знања разним каналима међусобних социјалних односа пређу из разних сфера живота у њихову економију (и обрнуто) и омогуће доношење нових, другачијих економских одлука. У економији примитивних народа сва нова знања и добра која су у функцији повећања ефикасности нативног економског система (и појединачних активности свакако) врло брзо и лако бивају усвојена. Јужноамерички Гвајаки индијанци су, на пример, врло брзо усвојили употребу мачета јер им је то олакшало кретање кроз прашуму и, самим тим, олакшало долазак до хране (Klastr 2004). Чак и овим једноставним поступком показали су да су сасвим способни за рационалну економску калкулацију у циљу повећања искористивости ресурса. Они сами су увођење ове иновације сматрали простом материјалном добробити, али нису самим тим одмах постали део модерног економског система, а свакако јесу показали интелектуалну предиспозицију за калкулисање у циљу повећања сопствене економске ефикасности. Наравно, тај поступак је био само увод у њихову племенску економску и сваку другу „велику трансформацију“. Засебну тему свакако представља теза о индиректном наметању тзв. западног либералног капитализма неразвијеним земљама трећег света – које су углавном настале на територијама примитивних народа и они чине већину њихове популације – и увођење на сцену криптоколонијализма тиме што се те земље уводе у логику модерног тржишног капитализма, нуде им се нове технологије и укључују се у светско тржиште, али уједно постају зависне од нечега што није њихово, углавном неспособне да се у кратком року прилагоде

структурним економским променама и претварају се у велике дужнике, због чега су под изразитом и сталном контролом развијених земаља.

8. Култура је кључ – нови присијуи и шеме

Дебата између супстантивиста и формалиста у економској антропологији кулминирала је, по Салсбријевом мишљењу (Salisbury 1973: 85), отприлике 1967. године, до када је објављен највећи број радова из супстантивистичке и формалистичке економске антропологије од којих су многи били полемичког карактера. Суду научне јавности остављамо коначну одлуку о томе колико су та два приступа, као и претходни концепт *homo economicus*, успели да расветле основне детерминанте човековог економског понашања. Јасно је, с друге стране, да се та дебата и сувише удубила у саму себе и од краја шездесетих година 20. столећа још један број радова је написан у дијалектичком маниру супстантивизам–формализам, али углавном без нових теоријских ставова и решења која би помакла унапред научно схватање економског понашања. Дебата је постала јалова и јавила се потреба да се посегне за „трећим решењем“. Постало је неопходно или сјединити та два приступа или потпуно променити научну парадигму у којој се посматра човеково економско понашање.

Супстантивисти су наставили своја истраживања махом се бавећи разматрањем новца и употребе медијума размене, а формалисти су се занимали за реакције на технолошке иновације. Број покушаја да се теоријска разматрања и једних и других ставе на пробу био је мали, али зато има радова који настоје да вишестран утицај антрополошких фактора у економији поставе у оквире математичких формула (видети нпр: Sen 1966; de Janvry 1991; Thomas 1999). Интелектуална пат позиција између супстантивиста и формалиста била је фрустрирајућа и јавили су се покушаји да се направи синтеза та два приступа (видети нпр. Caplan 1966). Такви покушаји остали су углавном без ваљане реакције, то јест нису били широко прихваћени у економској антропологији. До неке озбиљније директне фузије супстантивизма и формализма није дошло. Од седамдесетих година 20. столећа у економској антропологији се постепено напуштају опште теоријске анализе, постепено нестаје директно разматрање најопштијих појмова као што су економска организација, тржиште, новац, дистрибуција и слично. Радије се приступа локализацији тема, и то у два смисла. Прво је географска локализација и разматрају се економски системи и процеси не само у конкретним друштва-

ма већ и у појединим микросрединама, најчешће савременим самом истраживачу. Рецимо, од економске организације у једном ескимском селу (неколико деценија после Моса) до тога како се понашају фармери у Баскији (Orlove 1986: 87). С друге стране, истраживања се локализују на појединачне проблеме, на пример како тргују мазгари (у Португалу), каква је организација рибара (у Норвешкој) или које су сфере размене у Дарфуру. Највећи број радова, у ствари, прибегава обема локализацијама, дакле разматра се конкретан проблем у некој микросредини. Битна карактеристика новог приступа у економској антропологији јесте то што су радови у великој мери засновани на конкретним теренским истраживањима самих аутора, а нису лабилне логичке апстракције сачињене на основу непроверених података. Салсбри (Salisbury 1973: 85) ипак, на почетку периода консолидације нове економске антропологије, издваја три кључна тематска поља истраживања: маркетинг (у смислу тржишта и трговања, тј. трговинске размене), производња и предузетничка организација. Сâмо груписање кључних тема, дакако, не даје обавештење о теоријским приступима који су у појединачним истраживањима прихваћени. Није на одмет констатовати и то да су поједини ватрени поборници једне од супротстављених концепција постепено напустили своје строго и некритичко постављање у односу на проблем и економске проблеме отпочели да сагледавају као шири и сложенији културолошки феномен, мада делимично задржавају своје пређашње концепте. Овде се пре свега мисли на Далтона⁹ и, можда, Салинса када је о супстантивистима реч, и Фирта међу формалистима.

Теме у економској антропологији које су везане за производњу углавном произлазе из неомарксистичког схватања економије. Можда најјаснији захтев за тражењем новог аспекта посматрања човековог економског понашања формулисали су управо француски (нео)марксистички Годелије (наведено према: Prattis 1982: 217) отворено тврди да у марксистичкој перспективи нема места за економску антропологију без обзира на то да ли је она супстантивистичка или формалистичка. Али и он сам суштински критикује формалисте готово идентично као што чине и супстантивисти, тврдећи да сâм економски модел који користи формална економија није проблематичан, али је проблем у томе што тај модел чини општу теорију која претпоставља своју универзалност, али се при том односи на либералну економију. Годелије конкретно напада ставове

⁹ Занимљиво код Далтона је и то што се од седамдесетих година 20. столећа постепено окреће од примитивних друштава ка проучавању економије у сељачким друштвима.

Робинса Бурлинга тврдећи да се његово виђење оскудице и не убраја у економију јер, Бурлинг не оставља могућност разликовања економских активности од активности усмерених ка уживању, моћи или спасењу. Француска неомарксистичка школа се подједнако устремила и на супстантивизам, тврдећи да је приступ Полањија и Далтона једноставно немогућ. Супстантивистичка економија је супротна тржишној економији и супстантивисти уопште доводе у питање тржишни систем да би дефинисали проблеме које истражују. Двосмисленост супстантивизма је очигледна – с једне стране једино он укључује све економске системе, док с друге стране није неопходно разумети тржишну економију којом се конвенционално баве формалисти. Супстантивизам се ослања на модел опозиције где је заправо једина веза између тржишне и нетржишне економије сама теза о опозицији и њиховим разликама. Овакво гледање неомарксиста се може с правом сматрати поједностављеним јер смо већ код Далтона видели да он и те како прави схватљиве аналогije између два типа економске организације, рецимо када анализира новац.

За нас који смо одрасли у социјализму сасвим је нормално да марксизам, било у класичној интерпретацији, било у научној или политичкој, непрестано тежи да постави себе изнад, или барем изван, схватања која му хронолошки претходе. Није необично за марксизам да се сматра критичарем свега пређашњег и даваоцем „коначног тумачења“. Такав приступ често производи наивне или неспретне закључке јер сâм процес закључивања изводи изван кључних референци, пошто их најчешће негира. Наивност у закључивању и Салсбри (Salisbury 1973: 89) приписује Годелијеу онде где се овај други бави детерминантама стопа размене код Барија, произвођача соли у Новој Гвинеји, који су тек од шездесетих година 20. столећа упознали употребу новца. Ту Годелије проверава Марксову претпоставку да цене робе прате цену рада и налази је неодрживом. Годелије наводи (Godelier 1982: 302–318) да у размени међу групама Барије радије воде рачуна о реципроцијалном задовољењу својих потреба него о изједначавању вредности робе (соли коју сложеним поступком издвајају из биљака) с вредношћу уложеног рада. Они, дакле, нису мотивисани стварањем профита. Највећи део произведене соли Барије дарују сродницима и другим саплеменицима, а мањи део (2–3 од око 15 произведених полуга соли) учествује у трговини. Салсбри сматра да је Годелије занемарио неке додатне моменте у трговини сољу с другима. Рецимо, Барије су монополисти у производњи соли; трошкови путовања јасно приморавају удаљене групе да прихвате још неповољнији однос размене. Барије високо вреднују слободно време што указује на ограничење производње, поглавица гради политичку подршку помоћу

прорачунате дарежљивости итд. Када се све узме у обзир увиђа се да су ниво производње и цене добро прилагођени цени рада, трошковима транспорта, монополском положају и политичкој моћи. Барије, дакле, користе уобичајене технике доношења рационалних економских одлука. Годелије донекле наивно закључује и да со Барија јесте новац јер је универзално средство размене. Остаје отворено питање да ли со има и друге карактеристике новца, то јест да ли је опште средство процене вредности и да ли је средство акумулације богатства. Уз све то, со је и употребна роба.

Годелије у ствари овде разматра један од случајева из опште проблематике на коју се усредсређују неомарксистичке француске школе, а то је феномен производње, производних односа и репродукције у друштву, уз алтернативно разматрање продора капитализма у бивше традиционалне начине производње (Prattis 1982: 218). Неомарксистички су се трудили да „прераде“ ранија гледишта на начине производње, полазећи од онога што је мислио Маркс. Ранији марксистички став да је историја човечанства строго наслеђе начина производње неомарксистички су одбацили. Усредсредили су се на базу и суперструктуру као елементе начина производње, на могућност симултане артикулације различитих начина производње у оквиру формирања неког друштва и на детерминисаност формирања друштва производном основом (Orlove 1986: 86). Инспирирана Марксовим схватањима, француска неомарксистичка школа бавила се детерминантама форми и еволуције друштава у датим условима производње и друштвене репродукције њихове материјалне основе живота. Неомарксистички су се такође интересовали и за опстанак прекапиталистичких и некапиталистичких начина производње у капиталистичким друштвима, мада су у ствари они тежили пречишћавању и примени концепта историјског материјализма да би схватили транзицију од феудализма ка капитализму.

Покушавајући да сумира ово последње код неомарксиста, Реј је издвојио три кључне фазе усаглашавања (може се рећи и транзиције): 1. прва веза (између различитих начина производње) успоставља се у сфери размене, што је артикулација на суперструктурном нивоу, али у том случају је вероватније да интеракција с капитализмом појачава прекапиталистички начин производње; 2. капитализам се укоренује и други начини производње постоје утолико колико су у функцији одржавања и репродукције капиталистичких односа производње у ширем систему и; 3. у последњој фази прекапиталистички начини производње потпуно нестају, чак и у пољопривреди (наведено према: Prattis 1982: 219). Овакво линеарно постављање ствари је веома дискутабилно. По-

кушаћу укратко да сумирам Пратисов критички осврт. Реју се може замерити то што није узео у обзир структуралне варијације у оквиру самог капитализма, већ различите некапиталистичке облике производње сматра фактором варијација социјалних форми. Поводом треће фазе коју је Реј издвојио, Пратис сматра не само да није оправдана, јер многи начини прекапиталистичке производње (чак и данас) постоје у капиталистичким друштвима, него да и сам капитализам генерише раније начине производње, што је очигледно у домаћинствима која се налазе на економској маргини руралних области капиталистичких друштава. Ту у условима усаглашавања модела економске организације (тј. капитализма и претходног економског система) опстајање прекапиталистичког система вредности и традиционалних начина трансакција обезбеђује основу за репродукцију капиталистичких производних односа, а кад је реч о адаптацији то опстајање је у функцији обезбеђивања потпоре за популацију која се адаптира у условима неизвесности и неповољности које произлазе из учествовања у тржишној економији. Традиционални начини производње се задржавају као неопходан додатак у одржавању и репродукцији домаћинства. Либерални капитализам је структуриран управо тако да због својства либералности непрестано генерише динамичну неизвесност, што индиректно код појединих домаћинстава перпетуира разноврсност у ситној производњи како не би дошло до потпуне пропасти уколико се јаве проблеми у једној од сфера производње. Овде се свакако не ради о производњи различитих врста производа и о различитим производним техникама, већ о различитим економским моделима организације производње. На пример, једно домаћинство партиципира преко појединих својих чланова у индустријској производњи (тржишна економија), док се неки други чланови домаћинства баве пољопривредном производњом и занатством (аутаркична и реципроцијална економија).

Обимна дебата између супстантивиста и формалиста велику пажњу, видели смо, посветила је дистрибуцији ресурса и робе, препознајући три основна мода – размену, редистрибуцију и тржиште. Од периода реконсолидације економске антропологије велика пажња је посвећена локалним тржишним системима. Појам тржишта се третира као комбинација његових апстрактних трансакционих и конкретних просторних карактеристика. Обраћајући пажњу на просторну организацију тржишта, како у Далтоновом смислу тржнице, места за трговину, тако и у смислу географског распореда тачака концентроване трговине, многа истраживања уводе фактор еколошких услова дистрибуције добара. Уопштено говорећи, постављена је теза о томе да конкретни еколошки усло-

ви, директно дефинишући услове тржишних трансакција, индиректно детерминишу конкретне економске системе у појединим друштвима (упоредити: Salisbury 1973: 86). Како су развијена капиталистичка друштва захваљујући развијеној технологији углавном надвладала многа географска ограничења, ова истраживања се махом концентришу на тржишта сељачких друштава и посељачених примитивних друштава, свакако не занемарујући њихову интеракцију с развијеним капиталистичким тржиштем. С обзиром на организацију глобалног друштва, истраживана је специфична улога појединачних урбаних центара на то како се организују поједина локална тржишта. Узимајући у обзир истраживања која превасходно обрађују пажњу на географске услове с једне стране, и она која се усредсређују на улогу административних урбаних центара, Салсбри наводи да се могу издвојити два системска модела: 1) еколошке анализе тога како регионална комплементарност одређује тржишне системе и 2) теорија о централистичком моделу која узима у обзир и локацију места трговине, при чему се релативна позиција градова и њиховог залеђа узимају као детерминанте тржишта. Када разматрамо поједине радове који се баве организацијом тржишта, видимо да они најчешће у анализи комбинују еколошки и административни детерминизам. У обзир се узимају и дати еколошки услови и многобројни други економски и социјални фактори који утичу на формирање специфичности локалних тржишта.

Основне тезе теорије о моделу тржишта с централним местом (*central-place theory*), да га назовем модел центристичког тржишта или модел тржишних центара, постављене су још почетком 20. столећа у раду Валтера Кристалера, али је та теорија потом у великој мери разрађена и модификована, мада су њени основни постулати остали углавном исти. Када се обухвате идеје које се јављају у радовима који се баве антрополошким истраживањем локалних тржишта (Smith 1974; Smith 1975)¹⁰, увиђа се да теорија модела тржишних центар поставља три претпоставке идеалног модела економског простора. Прво, то је један изотропан или безкарактеран простор (терен) с подједнаком транспортном доступношћу и подједнако распоређеном куповном моћи у свим правцима. Друго, постоји рационалност потрошача с обзиром на тежњу да се умање трошкови проистекли из удаљености. Треће, постоје идеални услови конкуренције међу профитно орјентисаним снабдевачима тржи-

¹⁰ Керол Смит је у оба своја рада дала веома разрађене шематске приказе модела тржишних центара. Ја овде не преносим те шеме јер би нас то и сувише одвело у економску географију, а притом је остало отворено питање обима примењивости наведеног модела у економској антропологији.

шта. У реалним економским условима ове претпоставке су ретко кад у потпуности испуњене, али емпиријски подаци показују непрекидну тенденцију да се оне појаве. Једна од кључних реалних карактеристика свих система с централно постављеним тржиштем јесте то што увек постоје најмање два хијарархијска нивоа места на којима се обавља трговина, с тенденцијом да се јави равномерна дистрибуција свих центара у сваком хијарархијском нивоу. Осим тога, редовно се јавља тенденција да се мањи центри трговине „угнезде“ између главних центара који осим тржишних пружају и административне услуге. Друкчије речено, модел тржишних центара не подразумева једно место трговине у које се сливају робе и услуге, већ се око доминантних центра окупљају мањи центри који директно „преузимају“ робе и услуге из свог непосредног окружења. Хипотетички гледано, такви потцентри трговине могу опет имати своје секундарне центре трговине, али се у реалним економским условима ретко кад јавља више од два нивоа. Хијерархијски нижи центри су међусобно повезани хоризонтално, а сви они су с главним центром повезани вертикално. Ако бисмо покушали да створимо просторну слику, то би онда значило да су потцентри релативно равномерно распоређени међу главним тржишним центрима.

Главни и секундарни центри трговине чине једну комплексну мрежу протока роба и услуга, мрежу чије карактеристике зависе од већег броја географских, економских или административних фактора. Један од тих фактора је, рецимо, транспорт, то јест могућност обављања ефикасног транспорта који нема високу цену, тако да ти трошкови не утичу у великој мери на коначну цену и тиме ремете токове трговине. Не може се очекивати да ће роба бити продавана на неком удаљеном тржишту, све док у најближем постоје повољни профитни услови. Такође, број хијерархијски нижих центара трговине увек ће бити одређен укупном ефикасношћу целог тржишта, што значи да се број локалних места трговине никада неће повећавати у недоглед. С друге стране, могуће је да локална елита покуша да успостави нови центар трговине како би себи обезбедила извесне економске предности. Намера тако поједностављено представљеног модела тржишта с централним местом јесте да покажем непрекидно постојање тенденције да се успостави еквилибријум захтева – који могу бити чисто економски, али најчешће нису само економски већ произлазе из комплексних социјалних односа – и економске ефикасности тржишта, опет испуњавајући генерални економски принцип да се уз што мање улагање ресурса и напора оствари што већа корисност.

Треба поменути да се у оквиру модела тржишта с централним местом може уочити, на основу организовања реалних трговинских токова

у неким друштвима, постојање дендричног система. Дендрични систем подразумева да су сви хијерархијски нижи центри трговине вертикално повезани с једним хијерархијски вишим центром. Керол Смит (Smith 1974: 177–178) сматра да се таква варијанта може сматрати монополистичком. Трговци који се налазе у главном центру трговине имају могућност избора међу секундарним местима трговине, док у обрнутом смеру то није случај – трговина у секундарним центрима је усмерена ка главном центру и од њега зависи па он може да намеће цене и друге услове трговине.

Теорија о моделу тржишта с централним местом, ипак, превасходно полази од географских услова формирања локалних тржишта и она сама настала је, или је осетно преобликована, као део дисциплине економске географије. Та теорија пре свега полази од тога да тржиште значи трговање робом и, евентуално, услугама. Питање дистрибуције ресурса та теорија не узима у великој мери. Када је, пак, реч о ресурсима, нарочито оним стратешким (стратешким посматрано из угла глобалне економије) као што су рецимо рудна богатства, модел тржишта с централним местом не решава проблем трговине нерационализованом робом, услугама и ресурсима. То значи да једно место може да постане важан економски центар, али у односу на глобалну трговину, а не у односу на локално тржиште. Модел се, дакле, усредсређује на непосредну трговину превасходно робом и услугама који су директно везани за егзистенцијалне потребе. Сувишно је помињати да се модел уопште и не односи на тржиште као специфичну социјалну ситуацију и да је у великој мери дехуманизован. Осим тога, дајући расподелу географске организације тржишта, презентовани модел не решава питање због чега се управо на одређеним местима јављају центри појединих хијерархијских нивоа, због чега је на пример једно насеље постало примарни центар, а не њему суседно насеље, узимајући у разматрање и друге факторе осим географских погодности. Модел заправо поједине битне факторе узима као датост, а не као варијабле. Рецимо, повољни транспортни услови у циљу смањења трошкова су варијабилни јер је човек у могућности да промени путне птавце. У одређеним условима представљени модел свакако има смисла, посебно када се истражују изразито локализована тржишта која се обично јавља у сељачким друштвима. Преко тога модел је углавном ирелевантан јер се тада јављају фактори које модел није узео у обзир, посебно у савременим условима глобализације.

Разматрање модела тржишта с централним местом нам је индиректно предочио постојање трговаца, што нас заправо доводи до појма предузетника. Наравно, у економској антропологији се појам предузет-

ника узима много шире од оквира трговине, али је јасно да се велики број предузетничких активности одвија у тој економској сфери. Све док је економска антропологија била уоквирена анализом примитивних друштава, махом у супстантивистичком маниру, за истраживање предузетничких подухвата није било много места. С друге стране, предузетника је увек било и у некапиталистичким друштвима, пре свега у сељачким друштвима. И касније, када су многа примитивна друштва поселаљчена или директно асимилвана у капиталистичку економију. Предузетништво, не само као човекова особина већ и као скуп конкретних економских активности, уопште није страно тзв. традиционалним друштвима, то јест није својствено само изразито монетарним друштвима (Salisbury 1973: 90–91). Предузетништво не мора увек да означава активности усмерене ка стицању профита, већ може да се односи и на увођење иновација у непрофитним економским системима, без обзира на то да ли су те иновације технолошке или организационе. Ипак, модерна економска антропологија се превасходно занима за предузетништво у смислу приватног бизниса усмереног ка стицању профита.

Кључна ствар на коју економска антропологија обраћа пажњу у проучавању предузетништва, према Салсбријевом мишљењу, јесте мотивација предузетника, то јест облици мотивације који произлазе не из тежње ка личном богаћењу, већ из жеље да се оствари напреднији статус у већој заједници. У таквим условима управљање предузетничким подухватом добија другачију форму и организацију управо због тога што у рационалну економску калкулацију уложено–добијено уводи поједине варијабле које се иначе не сматрају економским, посебно у домену потрошње.

Предузетништво малог обима које се махом убраја у поље економске антропологије, углавном се јавља као породично организовано предузетништво, значи породично предузеће. Овде већ сама чињеница да је то породично предузеће јасно указује на то да се у овај облик предузетништва увлаче за класичну економију непојмљиви односи, а то су сроднички односи. Карактеристично у проучавању породичног предузетништва јесте то што се оно посматра као прелазно стање између индивидуалног предузетништва и великих универзалистичких предузећа. Поврх тога, опште место у анализи породичног, и уопште малог предузетништва, јесте процес прилагођавања постојећем социјалном миљеу у оној мери у којој то дозвољавају расположиви (извансоцијални) ресурси. Због тога на емпиријском нивоу налазимо велики број облика организације. Барт је издвојио две социјалне нише према којима предузетници прилагођавају своја предузећа: ниша посредништва (мешетарења), када

су у интеракцији две културне групе, и ниша конверзије, када друштво поседује одвојене сфере размене. Те две Бартове нише ипак не исцрпљују све облике адаптације малих предузетника.

Истраживање економског понашања предузетника, то јест истраживање предузетништва малог обима, породичног предузетништва, хеуристички је плодотворно сместити у оквире антрополошких истраживања процеса доношења економских одлука. Понекад се уистину чини да је пручавање предузетништва ништа друго до разматрање доношења економских одлука. Ипак, процес доношења одлука може се сагледати у најмање две кључне сфере. С једне стране то је сфера организације производње, а с друге стране то је сфера трговине. У другој сфери доношење одлука се односи на тржиште и трговање, док у првом случају предузетник своју производњу може сам да пласира на тржишту, што онда значи да он приступа и организацији производње и организацији продаје. Тада се јавља утицај друге сфере на прву. У сваком случају, уопштено говорећи, Орлове (Orlove 1986: 86) је у праву када сматра да је утицај когнитивне антропологије у истраживањима доношења економских одлука неминован.

Теорија процеса доношења економских одлука је изведена из формалистичких појмова рационалности, али је уочљив померај од концепта маргиналне корисности и максималног увећања ка концепту оптимизације. Заједничко теорији доношења економских одлука и формалној економији јесте то што обе узимају појединца као јединицу анализе и усредсређују се на проблем рационалног избора. Теорија доношења одлука у великој мери обраћа пажњу на нативне категорије и нативну перцепцију економских и социјалних процеса, и она се у великој мери поставља у свет истраживаних, чиме испуњава један од кључних Веберових методолошких постулата (Billig 2000: 779). Истраживани су начини да се створе реалне претпоставке о „обради“ информација, затим менталне активности појединаца приликом доношења одлука, као и утицај претходних одлука на доношење нових. Антрополошка теорија доношења економских одлука иде чак дотле да поједине кључне сегменте економских система, као што је рецимо организација тржишта или издвајање сфера размене, сагледава као резултат великог броја индивидуалних одлука које стоје у међусобној интеракцији.

Када сам раније говорио о извођењу калкулације економске једначине, рекао сам да та једначина не мора нужно у обзир да узима само чисто економске факторе. У теорији доношења економских одлука јасније се уочава шта све може да уђе у рационалну економску калкулацију. Сути Ортиз (Ortiz 1967), на пример, издваја неколико општих

фактора који утичу на доношење одлука: социјалне и економске награде, расположивост ресурса, институционализована средства за редукцију неизвесности, укупна економска организација (која не мора увек да буде погодна за оно што Ортиз назива его-орјентисано одлучивање), технологија производње, међузависност производних активности. Док се класична економија задржава на економским факторима, економска антропологија узима у обзир и културне факторе, али она иде и даље и разматра и структуру ситуација у којима се доносе економске одлуке. Битан је, наравно, и сам процес доношења одлука, у ствари начин размишљања појединаца. У конкретном случају којим се бави Ортиз још наводи да је за доношење одлука веома битно то да ли су оне дугорочне или краткорочне, то јест да ли су стратешке или се односе на појединачне случајеве производње или трговине. У самом процесу доношења одлука битно је то да ли су оне логичког типа или-или, или нису, то јест битна је ширина расположивог избора. Поврх свега, ту је и велики број секундарних и специфичних фактора који говоре о појединачним случајевима адаптације процеса одлучивања. Често се испоставља да специфични фактори у процесу одлучивања доводе до потпуно различитих одлука и када су општи услови идентични. Оно што је такође веома битно у процесу доношења индивидуалних економских одлука јесте то шта су одлучили други појединци. Процес доношења одлука, дакле, представља сазнајни процес који свакако укључује индивидуалну перцепцију објективних фактора, али и „учење“ од других. Коначан исход процеса доношења економских одлука није, у ствари, сама одлука, већ својеврсна адаптација на дате економске и социјалне услове и индивидуалне тежње. Управо ту се уочава потенцијална ширина рационалне економске калкулације.

Из читавог досадашњег разматрања увиђа се да су у економској антропологији повремено коришћене формалне аналогije како би се показало да су присталице неког од доминантних концепата мишљења у праву. Јасно је из обимне етнографске грађе да су економски процеси, чак и у веома примитивним заједницама, понекад веома комплексни и да су због тога многе аналогije ограничавајуће или дају ограничене сазнајне резултате. Многобројне аналогije постављене између примитивне и модерне капиталистичке економије ослањају се превасходно на опште економске принципе и моделе. Мислим да је неоспорно извлачење два општа закључка: 1. некапиталистички или нетржишни економски системи поседују многобројне карактеристике класичних, па чак и нео-

класичних економских система, уз културно детерминисане варијације, то јест да се може прихватити оно што је, на пример, Херсковиц формулисао као разлику у степену, а не у врсти¹¹; 2. процеси у појединачним економским системима (то јест системима појединачних друштава) веома су комплексни, зависе од многобројних специфичних фактора, нису изоловани од осталих аспеката живота и самим тим не могу се посматрати изоловано. Да ли је ипак довољно само рећи да су економски процеси саставни део свих осталих аспеката човековог живота? Свакако да није јер се одмах постављају многобројна питања у вези са сплетом релација које повезују економију и човеков живот као целину мишљења и облика понашања. Проучавање економског мишљења и понашања би свакако било много једноставније да се човек није одавно сетио, да употребим једну бордијеовску метафору, да материјални капитал може да се трансформише у неки други облик, рецимо у симболички или социјални капитал. Том идејом још је примитивни човек будућим економским антрополозима обезбедио многобројне дебате, обиље материјала за проучавање и непроспаване ноћи. Далекосежно размишљање примитивног човека коме су многи покушали да „одузму“ способност високог мишљења.

Антропологија и економија, сада спојене у јединствену дисциплину економска антропологија, тако да кажем, непрекидно покушавају да разреше енигму границе између човековог економског понашања и других облика понашања, ако та граница уопште и постоји. Но, да ли нас то унеколико враћа на супстантивистичку идеју да се треба задржати на појму материјалне егзистенције. Или да одемо на другу страну и да пратећи формулације теорије доношења економских одлука опет поставимо питање да ли граница заиста постоји. Јер када сагледамо било који иоле озбиљнији (стратешки) процес доношења економских одлука свакако се упитамо да ли он искључује ствари као што су сродство, естетика, религија, статус, пожуда, понижење, пријатељство... итд. Крути фор-

¹¹ Слагање с овом Херсковицевом констатацијом је ипак дискутабилно онда када он има на уму развој (у смислу напретка) некапиталистичких економских система. Онда када се његово схватање појма степена односи на варијације одступања од модела, тада је слагање прихватљиво. Неоспорно је да су управо многа сељачка друштва развила веома комплексне економске системе – на пример европска сељачка друштва или сељаштво у Индији – али су они и даље различити од капиталистичке економије тако да су у било ком облику анализе примењиви само општи економски модели. Разлике тих система формално наликују разликама у врсти, али они ипак поседују све, или готово све карактеристике класичне економије, премда формулисане на велики број различитих начина.

малноекономски приступ ће свакако рећи да су то ирелевантне ствари. Управо детаљно разматрање процеса доношења економских одлука, без обзира на то да ли се оне тичу неког индивидуалног подухвата или неког индустријског концерна, показује да се велики број некономских фактора и те како увлачи у процес доношења одлука. То нас у ствари опет доводи до питања границе између економског понашања и остатка човековог живота, јер ако у процесу доношења економских одлука учествују многи културни елементи, поставља се и питање обрнутог тока утицаја. Због тога, у ствари због сагледавања економског понашања као нераскидивог дела укупне културе, неким економским антрополозима се додељује културализам као њихово теоријско опредељење у економској антропологији. Мени се чини да је такво гледање на ствари исувише флуидно и не сведочи много о конкретно изнетим ставовима.

У сваком случају, питање границе између човековог економског мишљења и понашања и свих других облика мишљења и понашања још увек остаје постављено, и то је добро све док његово решавање производи антрополошко истраживање економске организације. Престанак тежње да се да одговор на постављено питање значиће да је човек коначно сведен на стерилне економске векторе и матрице, а то онда значи да је наука (или човечанство?) на странпутици. Мада, није ми јасно да ли ће такво свођење на векторе и матрице икоме поћи за руком. Подсетимо се само чињенице да велики део човечанства и данас егзистира у некапиталистичким економским односима, а не у окриљу модерне капиталистичке економије. То важи за популацију Африке, Централне и Јужне Америке, Азије, па делом и Источне Европе. Тачно је да се за ту популацију може рећи да живи у државама с формалним капиталистичким уређењем, али она сама не практикује односе тржишне економије. А ако то нису капиталисти, онда су сељаци или посељачени примитивни народи – протосељаци (упоредити: Mendras 1986: 27–34; Wolf 1966; Feder 1971; Saul 1971; Nash 1971).

ЕКОНОМСКА ОРГАНИЗАЦИЈА СЕЉАЧКИХ ДРУШТАВА

Конвенционална проучавања у економској антропологији у време интензивно вођене дебате између супстантивиста и формалиста, дакле до пред крај шездесетих година 20. столећа, могу се готово с пуним правом у антрополошкој парадигми читати као концептуализација опозиције примитивни народи наспрам нововековних, то јест модерних капиталистичких народа. У тако постављеној опозицији, без упуштања у овом моменту у њену хеуристичку вредност, није било много места за сељачка друштва. Осим тога, сељачка друштва до тада још увек нису у пуној мери била у жижи антрополошког интересовања, али се никако не може рећи да су била занемаривана. У прављењу дихотомије примитивна економија наспрам модерне (цивилизоване) економије, економски системи сељачких друштава се у почетку јављају углавном спорадично. Подсетимо се и чињенице да је књига Александра Чајанова *Теорија сељачке економије*,¹² иако писана почетком 20. столећа, на енглески језик преведена и први пут објављена, колико је мени познато, тек 1966. године и након тога је то била једно од најутицајнијих штива у англосаксонској економској антропологији. Поменућу само да је Маршал Салинс на основу Чајановљевих радова о сељачким домаћинствима у супстантивистичком дискурсу изградио своју теорију о моделима производње у домаћинству, али су Чајанова потом у великом обиму преузели и формалисти у економској антропологији, сматрајући да се његов приступ

¹² Александар Васиљевич Чајанов је највећи број својих радова из економије и социологије руског сељаштва написао између 1910. и 1930. године. Његово схватање руског сељаштва било је у супротности с болшевичком идеологијом и Чајанов је најпре затваран и прогањан, да би 3. октобра 1937. године био осуђен на смрт и у 49. години живота стрељан као идеолошки непријатељ владајућег режима у Русији (Hammel 2005).

изучавању економије руског сељаштва с правом може сматрати неокласичном економијом.

1. Суштинска разлика сељачке економије

Уобличена у класичној антрополошкој парадигми бављења примитивним друштвима, сељачка друштва су се најпре само помањала као ту и тамо згодни случајеви за разматрање, за потврђивање или оповргавање појединих формулација. Џорџ Далтон је, рецимо, у својој расправи о примитивном новцу, формулишући појам економије с доминантним тржиштем, то јест друштва која упражњавају дистрибуцију дела својих вишкова на тако организованим тржиштима, пошао управо од економске организације сељачких друштава (Dalton 1965: 52). Далтон се тада, ипак, ослањао на релативно малобројна ранија истраживања сељачких заједница у оним деловима света у којима је било још увек унеколико нејасно да ли је заиста реч о правим сељачким заједницама или о примитивним заједницама које су током 19. и почетком 20. столећа посељачене. Пажња антрополога који су се занимали за сељачка друштва, била је тада, унеколико по инерцији дисциплине, усмерена на оне сељачке заједнице које није дотакао ниједан крак индустријске револуције и која су, стога, имала веома примитивно организовану производњу и примитивну технологију, а које су они могли да истражију као друштвено виталне ентитете. Потоње занимање за сељачка друштва уопште, ипак се не може сматрати само последицом „недостатка“ примитивних друштава, већ и генералном реконцептуализацијом предмета антропологије и иницијалном намером да се превазиђе „примитивистичка грешка“, односно хеуристичка ограниченост науке проучавањем искључиво примитивних народа.¹³ Говорећи конкретно о сељачким друштвима, Роберт Редфилд (Redfield 1969: 10–15) наводи како су амерички антрополози почели да се „спуштају“ ка Јужној Америци и да истражују у другим областима света, у потрази за примитивним друштвима, али су ту наилазили не само на прежитке прашумских племена, већ и на историјски формиране сељачке заједнице, и то у много већој мери него што су могли да наиђу на оне примитивне. Слично је било и с претежно европским истраживањем Африке, где су велика племена са земљорадничком

¹³ Намера овог рада није да се бави општим стањем у антропологији, те због тога неће бити дата анализа промена антрополошких теоријских концепција, осим уколико то није у функцији теме овог рада.

привредом показивала све израженију тенденцију ка сељачком начину друштвене организације. С друге стране, у Европи, ако делимично изузмемо Енглеску као велику колонијалну силу, велики број локалних научних заједница, без обзира на то да ли се сматрали етнологима или антрополозима, проистекле из времена просветитељства и дефинисања модерног националног идентитета у 19. столећу, бавиле су се сопственим народом, односно оним његовим неелитним делом који је за саму научну заједницу представљао објект проучавања с примесама егзотичног. То су били сељаци, углавном препознавани као носиоци традицијске културе, културе која је читана као исконска, аутентична, интактна, романтичарски узвишена и у исто време подређена елитној култури. Посебно је у европској *Volkskunde*¹⁴ било јасно да се примитивна друштва не користе као концептуални модел.

Можда би на овом месту било најзгодније да нагласим да ћу се овом приликом задржати на сељачким друштвима која сматрам конвенционалним сељаштвом, а то су заправо европска и азијска сељачка друштва, с тим што превасходно узимам у разматрање она европска. Сем ове две велике класе сељачких друштава, могу се још разликовати и јужноамеричко, афричко и индијско сељаштво. Ја их ипак стављам у други план због историјског процеса њиховог формирања, то јест због специфичног кастинског система индијског сељаштва (иако је и оно азијско). Подразумева се да у свим сељачким друштвима постоје поједини исти елементи социјалне и економске организације, али би било претерано на овом месту бавити се разликама међу класама сељачких друштава. Стога ја узимам европско сељаштво као општи концептуални оквир, а на крају крајева и наше сељачко друштво, о којем је у овом раду реч, јесте једно древно европско сељачко друштво, формирано на исти начин као и друга европска сељаштва.¹⁵

У процесу постепеног преласка с примитивних друштава, као објекта антрополошког мишљења, ка сељачким друштвима, веома често се јављају тенденције да се сељачка друштва поставе у симплифицирану компаративну шему између примитивних и цивилизованих друштава. Мислим да су таква поређења, и из њих проистекле формулације, смислени само уколико је реч о оним сељачким заједницама које су форми-

¹⁴ Под појмом *Volkskunde* не треба узимати само немачку етнографију и етнологију, већ и на исти начин концептуализоване етнологије већине европских народа који су били под утицајем немачке школе, што укључује и националне етнологије балканских народа.

¹⁵ О специфичностима социјалне и економске организације ваневропских сељачких друштава видети још: Wolf 1966; Feder 1971; Saul 1971; Nash 1971.

ране у специфичним околностима аграризације примитивних народа, те у тим околностима попримају извесне карактеристике социјалне и економске организације сељачких друштава која иначе већ припадају цивилизованој страни задате шеме. Ту превасходно мислим на сељачке заједнице (или их је можда боље назвати протосељачким: погледа-ти нпр. Mendras 1986: 33–34) у Африци, Јужној Америци и Океанији.¹⁶ Највероватније кључна карактеристика посељачења тих заједница јесте то што нису прошла кроз постепену сегрегацију спољашњег друштва, већ су директно постављена у „сељачки положај“ управо од стране засебно формираног глобалног друштва.

Међу најистакнутујим теоретичарима друштвене организације сељаштва, Анри Мендра (Mendras 1986: 30) је управо сељаке поставио у шематски низ између „дивљака“ и „пољопривредника“. Мендра, дакле, узима пољопривредника као метонимијски симбол тзв. цивилизованог друштва, то јест узима онај аспект који је формално најсличнији сељаку. Сходно Мендраовом шематском низу дивљак–сељак–пољопривредник, средишњи члан низа поседује нарочито интерпретиране социјалне и економске карактеристике оба крајња члана, у ствари представља својеврсну интермедијалну фазу између првог и трећег. На пример, док дивљак нема никакву аутономију локалног колективитета, а пољопривредник потпуну, аутономија локалног колективитета сељака је за Мендраа релативна. Економска аутаркичност (самодовољност) дивљака је потпуна, пољопривредника никаква, а сељакова је економска самодовољност велика, али пропраћена производњом вишкова на име разних давања. Надаље, специјализација је код дивљака никаква, код пољопривредника изразита, а код сељака слаба; подела рада код дивљака зависи од сродничких односа, старосне доби и пола, код пољопривредника зависи од технологије и тржишта, а код сељака је регулисана у оквиру домаћинске групе, мада Мендра у шеми не наводи како је у оквиру домаћинске групе обављена подела рада. Мора се у овом тренутку само рећи да је помало чудно да Мендра даје овако поједностављену шему, ако потом у својој синтетичкој студији, која се превасходно бави европским сељаштвом, веома добро размотрио принципе организације сељачких друштава и сам индиректно показао да је таква шематизација неодржива. Премда економска организација примитивних народа није тема овог рада, нагласио бих да се овде, рецимо, наслућује да Мендра

¹⁶ Поједина примитивна племена су директно асимилвана у онај облик друштвене организације који се у економској антропологији јавља под називом модерна капиталистичка друштва. То важи за поједина афричка и јужноамеричка племена и сва северноамеричка племена.

своје „дивљаке“ посматра поједностављено. Многобројна истраживања примитивних заједница у економској антропологији показују да њихова економска организација, па чак и сама производња, није увек потпуно затворена. Јасно је да поједина примитивна друштва, како су показали на пример Салинс и Годелије (Sahlins 1969; Godelier 1982), свесно производе вишкове робе које уносе у реципроцијалне трансакције да би обезбедили себи нека друга добра која не производе сами. Чини се да је Мендрау компарација сељака с дивљаком само послужила као увод у узбуркане воде антропологије сељачких друштава. Донекле је забрињавајуће то што се постављање сељаштва између примитивних и модерних народа јавља као сасвим прихватљив концепт у много новијој литератури. Штавише, Френк Елис (Ellis 1992: 5) иде дотле да сељаштво сматра транзиционом фазом од релативно раштрканих, изолованих и самодовољних заједница према потпуно интегрисаној тржишној економији. Имајући у виду укупну историју сељаштва морам да приметим да је то онда веома дуга транзиција. Елис додуше покушава да наговести да је реч о прелазном облику између два суштински различита начина економске и социјалне организације, али у томе није ни мало убедљив.

Џорџ Далтон је у економском аспекту компарације сељаштва и примитивних био концизнији и доста јаснији. Далтон (Dalton 1969: 74–75) је у свом раду који се тиче теоријских проблема у економској антропологији, раду који показује да и он сам постепено напушта свој тврди супстантивизам и ослањање искључиво на примитивне народе, издвојио две групе карактеристика које разликују сељаке од примитивних с једне стране, и од модерних друштава с друге стране. Далтон се, наравно, усредредио на карактеристике економске организације. Он пре свега констатује да у сељачким заједницама већина људи у највећем делу свог издржавања (опстанка) зависи од производње за тржишну продају или од продаје на тржишту. У сељачким заједницама је куповина и продаја за новац уобичајена и квантитативно значајна. Далтон наводи да је у сељаштву присутно и тржиште ресурса, то јест на тржишту се може доћи до рада, земље, алата и опреме, без обзира на то да ли се за новац купују, закупују или узимају у најам. Релативна важност тржишта ресурса и производа, и новчаних трансакција, представља суштинску разлику између сељачке и примитивне економије. Не само присуство, већ и значај тржишта у сељачким заједницама поставља их на страну модерних капиталистичких друштава, у ствари тржишне новчане економије. С друге стране, када се говори о производњи, сељачка економија више личи на примитивну економију него на модерну, јер сељачку производњу одликују мали обим, једноставна технологија, слаба разноврсност произво-

да, то јест неколико главних производа чини већину укупног производа. Сељачку економију карактерише и необично ослањање на издашност физичких ресурса због одсуства примењене науке и технологије. Уколико пратимо Полањијев (Polanyi 1944: 47) ток мисли, можемо сељачку економију сматрати супстантивистичком јер њу одликује „производња за употребу“, односно производња за одржавање сопствене егзистенције. Али у претходном поглављу сам навео Полањијево схватање да у супстантивистичкој економији индивидуални избор није заснован на максималном увећању корисности и стварању профита, већ на социјалним односима, културним вредностима, моралу и политици. У сељачкој економији економски мотиви уопште не искључују све набројано, али је присутна, понекад чак и изражена тежња за повећањем производње зарад остваривања вишег нивоа искористивости, повољнијег односа уложено–добијено и повећања нивоа благостања.

Далтон у суштини прихвата да се сељачка економија, због релативне важности тржишта, налази на страни модерне капиталистичке економије, али се у односу на њу може сматрати непотпуном и неразвијеном. Под непотпуношћу се може подразумевати то што у оквиру неке сељачке заједнице поједина тржишта могу да одсуствују или да буду занемарљиво мала. На пример, може да постоји тржиште земље, али не и рада, или обрнуто. Сем тога, производња за одржавање сопственог домаћинства и даље може да буде сигнификантно велика, а опскрба на тржишту релативно мала. Под неразвијеношћу се подразумева одсуство многих корисних институција и социјалног капитала који постоје у капиталистичким друштвима. Ту би се, рецимо, убрајале банке, осигуравајуће компаније, тржиште акција, али и електрична енергија, асфалтни путеви или више образовање од основног.

Сам Далтон (Dalton 1969; Dalton 1972) је свестан да се у савременом свету могу наћи разноврсни облици сељачких заједница. Међутим, он сам их заиста посматра поједностављено као нешто између примитивних и модерних народа јер констатује да је сељачка разноврсност последица различитих микстура примитивних и модерних институција. Може ли се онда рећи да Далтон под сељаштвом подразумева некакав споредни производ преласка примитивних ка модерним друштвима? Шта више, он узима тек индустријску револуцију као демаркациону линију између (правих?) сељака и примитивних, сматрајући да су пре тога и сељаци и примитивни користили примитивну технологију и да се у том погледу нису међусобно разликовали. Додуше, Далтон је свестан постојања сељачких друштава и пре индустријске револуције, али их он назива традиционалним сељачким заједницама, заједницама које он

опет поистовећује с примитивним друштвима у погледу употребе исте, немеханизоване технологије у производњи, те у погледу обима и начина организације производње. Далтон као да занемарује карактеристике сељачких друштава које је делимично и сам навео, посебно оне одлике сељаштва које су истраживали Волф, Фирт или Редфилд.¹⁷ У свом потоњем раду (1972) он унеколико ублажава своја схватања формалним навођењем да се сељачка друштва из осамстотих и хиљадуосамстотих година, као и традиционална сељачка друштва и посељачене примитивне заједнице, међусобно разликују када се ступи на поље културе и социјалне организације. У сваком случају, овакве Далтонове интелектуалне варијације добар су пример за то да шематизована компарација сељачких и примитивних друштава чешће може да буде збуњујућа него научно плодотворна.

Код појединих аутора се јавља извесна недоследност или непрецизност и приликом дефинисања сељаштва, то јест приликом дефинисања економског аспекта организације сељачких друштава. Ту је, рецимо, и сам Далтон потпуно у праву када прави опаску на Фиртово одређивање сељачке економије. Фирт је под сељачком економијом подразумевао систем сразмерно малих произвођача који имају једноставну технологију и опрему и чији опстанак често зависи од онога што сами произведу. Фирт још наводи и то да је основно средство опстанка сељака обрада земље (наведено према: Dalton 1972: 386). Овако дефинисана економија сељаштва заправо уопште не прави дистинкцију између сељачке економске организације и примитивне економске организације, јер су и аграрни примитивни народи мали произвођачи хране који обрађују земљу за сопствене потребе. Сходно Далтоновом схватању слично је и с Рефилдовим и Креберовим одређивањем сељаштва јер и њих двојица не означавају сељачку економију као посебан тип у односу на племенску или примитивну економију. Далтонова општа опаска се односи на то да антропологија у ствари сељачка друштва разликује од примитивних по религији, језику, управљању и уопште по социјалној организацији, али не прави разлику у домену економске организације.

У претходном поглављу сам навео Фиртову констатацију (Firth 1927) да су еволуционистичке шеме развоја друштва најчешће биле шеме економског или, у ужем смислу, производног напретка људских култура. Еволуција људских друштава је, дакле, одређивана према степену економских промена. Занимљиво је да на сличну ситуацију наилазимо

¹⁷ Мендраа овом приликом нећу узети у обзир јер је његово главно дело о сељаштву написано после наведених Далтонових радова.

и приликом дефинисања сељаштва. Већина дефиниција, наиме, полази управо од економске организације сељачких друштава и њиховог начина производње. Редфилд, на пример, сељацима сматра оне којима је бављење пољопривредом средство опстајања, али и начин живота, а не средство за стицање профита (Redfield 1969: 18–19). На овом месту Редфилд уједно окреће поглед на другу страну од Далтона и сељаково бављење пољопривредом зарад сопственог опстанка посматра као средство разликовања од фармера (или индустријских произвођача хране) који се пољопривредом баве зарад изласка на тржиште и зарад профита. И док је за сељаке њихова земља основа опстанка, за фармере је она капитал као и сваки други, капитал који се улаже у процес капиталистичког начина производње.

Теодор Шанин (Shanin 1971), такође један од најзначајнијих теоретичара сељаштва, у свом дефинисању сељачких друштава издваја четири њихове кључне карактеристике, од којих се већ прве две односе на економску организацију. Шанин најпре издваја породично домаћинство¹⁸ као основну јединицу вишедимензионалне социјалне организације, али уједно наводи да је породица готово у потпуности та која обезбеђује радну снагу у домаћинству, а домаћинство је то које готово у потпуности обезбеђује потрошачке потребе породице, али и плаћања према поседницима политичке и економске моћи. Интересантно је да Шанин у навођењу ове прве карактеристике сељачких друштава износи и став да се мотив за максимизацијом профита у монетарном смислу ретко кад јавља експлицитно. Друга карактеристика сељаштва јесте то да је ратарство, то јест обрада земље, главно средство за издржавање породичног домаћинства и да она директно обезбеђује највећи део онога што домаћинство троши. Издвајањем ове друге карактеристике Шанин уједно указује и на једну од кључних особина економске организације сељачких друштава – економска аутаркичност – самодовољност.

¹⁸ Шанин овде користи термин „породична фарма“ (family farm), али мислим да је, с обзиром на генералну денотацију термина у социјалној организацији сељачких друштава, прикладније користити термин „породично домаћинство“ или, једноставно, домаћинство. Мендра радије користи термин „домаћинска група“ (Mendras 1986: 85–105). Тај термин је јаснији јер када је о сродству реч треба бити обазрив пошто сељачко домаћинство не мора увек да буде сачињено од сродника, то јест од припадника једне нуклеарне или проширене породице. Сродство јесте доминантни фактор кохезије домаћинске групе у свим сељачким друштвима, али није и једини. Најочигледнији и нама најближи пример јесу несродничке задруге (видети на пример: Филиповић 1991: 21–58).

Појам економске аутаркичности је можда најзаслужнији што се сељаштво у литератури и касније упорно дефинише сагледавањем кроз економску призму. Тако Харис дефинише, а Адам Озан прихвата да се „сељаци схватају као рурални произвођачи који производе за сопствену потрошњу и за продају, користећи сопствени породични рад, мада су узимање под најам и продаја радне снаге сасвим могући.“ (наведено према: Ozanne 1999: 264). Но, пре појма аутаркичности накратко бих се осврнуо на опште дефинисање сељаштва, дакле не узимајући у обзир само економију.

Вероватно поучен претходним искуствима, грешкама и лутањима у формулисању појма сељаштва, Анри Мендра је веома јасно сажео сељачка друштва у неколико кључних карактеристика. Издвајање кључних карактеристика се заправо надовезује на његово постављање сељака у шематски низ дивљак–сељак–пољопривредник, али Мендра овде ипак осетно темељније третира организацију сељачких друштава. Таквим сажимањем карактеристика он је ипак направио не само формалну, него и суштинску дистинкцију између сељака и примитивних, као и између сељака и глобалног друштва.¹⁹ Прва карактеристика коју Мендра наводи (Mendras 1986: 31) јесте релативна аутономија сељачких колективитета у односу на глобално друштво, али то глобално друштво у исто време доминира над сељаштвом и толерише његову оригиналност. У сељачким друштвима постоји структурна важност домаћинске групе у организацији економског и социјалног живота колективитета. Трећа одлика сељачких друштава је економски систем релативне аутаркије који не прави разлику између производње и потрошње и који одржава односе с економијом глобалног друштва. Надаље, сељаштво је организовано у локалне колективитете које карактеришу односи унутрашњег међусобног познавања и слаби односи с другим колективитетима. Последња карактеристика коју Мендра издваја јесте кључна улога угледника у посредовању између сељачких колективитета и глобалног друштва.

Јасно је, дакле, да Мендра не полази одмах од економских карактеристика социјалне организације сељачких друштава, већ их постепено уводи преко домаћинске групе. Он не полази од економије не само због тога што је социолог по вокацији, већ и због тога што се основни кључ

¹⁹ Код појма глобално друштво постоје извесне недоумице. Сам Мендра користи термин „société englobante” у смислу друштва које обједињује делове у целину. Преводилац Мендраове студије уз ауторову сагласност користи термин „глобално друштво“ у истом смислу као што Мендра користи свој термин, иако ова два термина нису у потпуности истог значења. Појам глобалног друштва не треба у духу савремених политичких процеса мешати с појмом глобализације.

његовог концепта сељаштва такође, као и код Редфилда и Волфа, заснива на чињеници да је сељаштво увек саставни део шире и комплексније социјалне конструкције, то јест глобалног друштва. Мендра заправо прихвата концепт *part society* као примарни дефинијенс сељаштва.

Вратимо ли се на кључне карактеристике економске организације сељачких друштава, претпостављамо да оне прате концепт по којем је сељаштво увек део веће, сложеније друштвене конструкције. У том случају, а то заправо јесте тако, сходно Волфовом схватању (Wolf 1966: 2–4), сељачка економија подразумева одређену форму одсуства контроле над средствима за производњу, то јест сељачка економија подразумева, за разлику од примитивне, релативно висок степен централизације. Волф сматра да је током културне еволуције дошло до замене једноставних система примитивних народа у којима произвођачи контролишу средства производње и ресурсе сложеним системима у којима контролу имају поједине групе људи који сами не учествују у процесу производње. Такве групе заузимају извршне и административне функције које су подржане употребом силе, и те групе су у генералној друштвеној структури увек постављене изван и „изнад“ сељаштва.

Контрола над средствима за производњу не мора нужно да подразумева и власништво над тим средствима. Она може, рецимо, да обухвата дистрибуцију ресурса или рада. Економија сељаштва је у великој мери субординирана захтевима постојеће суперструктуре која се по правилу јавља у форми државе. Контрола се проширује и даље, преноси се на дистрибуцију рада, пружање услуга и на дистрибуцију произведених вишкова. Конвенционално сељаштво заправо егзистира у условима централизоване економске контроле од стране глобалног друштва, које испоставља захтеве за свим створеним добрима, а потом их редистрибуира по сопственом нахођењу пре свега водећи рачуна о сопственим интересима. Друкчије речено, сељаштво производи за глобално друштво, задржавајући за себе неопходан егзистенцијелни минимум. Све док је то тако, ми можемо да говоримо о сељаштву и сељачкој економији. Онда када сељак почне у потпуности да контролише своју економију он постаје фармер с тенденцијом да се претвори у индустријског произвођача хране. Тада он више није сељак, чак и када га тако именују.

За нововековно сељаштво се може рећи да у нешто већој мери контролише своју економију. То, на пример, показује чињеница да оно слободније и у већој мери учествује на тржишту. Али учешће на тржишту не значи нужно и економску слободу. Сељак се, на пример, појављује на тржишту да би остварио одређену количину новца којом извршава своје обавезе према глобалном друштву (Wolf 1966: 9–10). Само тржиште је

под контролом глобалног друштва, што значи да сељак није у прилици да диктира политику цена. И, на крају крајева, пошто је сељак произвођач малог обима, и његово учешће на тржишту је мало и често спорадично.

На другој страни, у оквиру постојећег тока културне еволуције, сељак постепено почиње редовно да се појављује на тржишту, мада се за сељаштво пре свега може рећи да се редовно појављује на тржници. Такво учешће постоји и данас у сваком глобалном друштву у којем се иоле може препознати сељаштво. Учешће на тржишту је за сељака постало не само средство за остваривање неопходног новца и робе коју није у стању сам да произведе већ и својеврстан начин мишљења (Redfield 1969: 30; у том смислу занимљив је рад Клифорда Герца: Geertz 1978).

Укључивањем у тржишне токове дистрибуције добара сељаштво се укључује у две примарне сфере токова размене. С једне стране то је размена, иако тржиште стоји на страни глобалног друштва, унутар самог сељачког друштва, где се тржишне трансакције роба и услуга обављају међу самим сељацима. С друге стране, тржишне трансакције се обављају с глобалним друштвом, где обе стране покушавају да нађу свој интерес, али је јасно да овде сељаштво остаје подређено глобалном друштву макар утолико што ово друго намеће која ће добра (робе и услуге) ући у трансакцију, у ком међусобном односу и у ком обиму. Економистички речено, глобално друштво себи узима право монопола. Тако посматране ствари напосто изнуђују питање због чега сељаштво уопште учествује на тржишту уколико има изразито подређен положај. Тржиште је, ипак, својеврстан економски и социјални конструкт који обезбеђује не само дистрибуцију роба и услуга већ и, како сам напоменуо у претходном поглављу, дистрибуцију информација и социјалних односа. Сељаково учествовање на тржишту му омогућава да успостави велики број хоризонталних и, што му је још битније, вертикалних социјалних односа, дакле не само односа у нивоу самог сељаштва већ и односа с глобалним друштвом (Redfield 1969: 30–31). На тај начин је сељаштво у могућности да обави „задатак“ спајања онога што је локализовано сељачко и нелокализовано глобално (исто: 27).

Учешће на тржишту указује на нешто што у овом тренутку и није директно предмет мог интересовања, али игра веома важну улогу у схватању социјалне организације сељачких друштва, а то је тежња да се превазиђу социјални односи примарно детерминисани сродством и суседством. Ипак, таква тежња јасно указује на наредну тежњу ка успостављању интересних односа, што се, економски посматрано, продужава у релативно нови тренд у сељаштву – аграрно предузетништво.

Постављање сељачке економије у оквиру структурног односа између глобалног друштва и сељачког друштва уједно је круцијални фактор разликовања сељачке економије од примитивне економије. Сељачка економија веома добро познаје рационалну калкулацију уложено–добијено сходно унапред постављеним циљевима. На детаље саме калкулације ћу се вратити нешто касније, али оно што је у овом тренутку важно јесте то што сељачка економска калкулација увек садржи једну компоненту која није строго економска, премда уопште није небитна, а притом не постоји у примитивној економији. Рационално економско калкулисање сељака увек у обзир узима однос с глобалним друштвом, што значи да увек укључује тежњу да се с глобалним друштвом одржавају стабилни односи структурне субординације. Како то Мендра (Mendras 1986: 65) формулише, испоручити давања глобалном друштву и задовољити унутрашње потребе захваљујући својим рукама и расположивом земљишту једноставна је једначина коју сељак решава из године у годину. Због тога је поређење с примитивном економијом на основу технолошке сличности само супстантивистичка наива. Далтон и други супстантивисти нису сељачка друштва и њихову економију схватили онако као што су то учинили Волф, Редфилд, Фирт, Шанин или Мендра. Супстантивисти су у својим поређењима били и сувише оптерећени примитивним народима и њиховом производњом зарад елементарне егзистенције, симплицираним односима нетржишне размене, примитивним новцем итд., и нису увиђали суштинску децентрализованост примитивне економије, те одсуство вертикалних економских односа, без обзира на њихову хоризонталну ширину. Јер, ма колико ми говорили о социјалној и просторној разуђености *кула* система размене или потлача, они увек подразумевају само хоризонталне социјално-економске односе, не и вертикалне. Тачно је да и Мендра, Волф или Редфилд праве компарацију сељачке и примитивне економије, али је из њихових формулација и закључака сасвим јасно да они то чине само као увод у разумевање сељаштва, и да потом такве компарације потпуно запостављају јер су оне хеуристички веома ограничене.

Економска субординираност сељачког друштва најочигледнија је можда у напоменутим давањима према глобалном друштву. Мендра сугерише да је у случају сељаштва исправније говорити о давањима него о вишковима, будући да оно глобалном друштву у форми обавезе даје оно што глобално друштво захтева, а није реч о некаквом добровољном трансферу сувишних производа (Mendras 1986: 134). Давања према глобалном друштву одраз су асиметричних економских и социјалних односа заснованих на поседовању, то јест непоседовању реалне извршне мо-

ћи. Конкретна основа за давања према глобалном друштву може да буде разнолика и вишестрана, а многобројне варијације су последица датих историјски формираних услова у самом глобалном друштву. У феудализму су, на пример, сељаци плаћали властели на име заштите или употребе земље, док у капитализму плаћају разне врсте пореза. Производња добара која се користе за плаћања према глобалном друштву представљају додатно оптерећење за сељачку производњу. То оптерећење, како наводи Волф (Wolf 1966: 9–10), које произлази из надређених захтева за сељачковим радом уобичајено се назива рента. Дакле, када неко упражњава своју надмоћ, доминацију, над оним ко обрађује земљу, онда овај други мора да производи за фонд за ренту. Према Волфовом мишљењу управо је производња за фонд за ренту то што чини круцијалну дистинкцију сељака и примитивног ратара. Рента се, иначе, јавља у три основна облика – као давање у роби, као обављање рада и као давање у новцу, друкчије речено то су робна, радна и новчана рента.

Плаћања према глобалном друштву уједно представљају трансфер богатства од једног ка другом делу популације, у суштини подразумевајући неравномерну расподелу. За Волфа, стога, „сељак“ денотира асиметричан структурни однос између поризвођача и управљача, тј. оних који немају и оних који имају друштвену моћ и контролу.

Постављање сељаштва, самим тим и економске организације сељачких друштава, у структурни субординирани однос према глобалном друштву, требало би узети као кључни културни дискурс за разумевање сељачке економије. Тај однос никада није једноставан и, што је још битније, никада није једностран, већ подразумева комплексну интеракцију између два сегмента тоталног друштва. То значи и да је економска интеракција двострана и комплексна, и укључује велики број фактора који се не убрајају у домен класичне економије. Уколико би се економска антропологија задржавала на економској аутаркичности као кључној карактеристици економске организације сељаштва, не може се рећи да би то био погрешан поглед на ствар, али се може рећи да би то био ограничен приступ. Сам појам аутаркичности, у крајњој линији, често се среће и као кључна карактеристика неких примитивних економија. Аналитички ограничавајуће код економске аутаркичности јесте то што она не мора нужно да укључује други економски ентитет – глобално друштво, што управо и јесте случај код примитивних друштава изван државе. Баланс производње и потрошње у оквиру једног сељачког домаћинства као елементарне економске јединице у сељаштву, баланс који аутаркичност подразумева, не дефинише прецизно све факторе односа према производњи (шире у смислу стварања материјалних и нематери-

јалних добара) и потрошњи, те стога преостаје квалитативна и квантитативна анализа појединачних случајева, али не и њихово темељно научно разумевање.

Економску организацију сељачких друштава је хеуристички плодније посматрати као баланс унутрашњих потреба и спољашњих захтева, а не као аутаркични баланс производње и потрошње. На тај начин не само што је укључено глобално друштво као економски ентитет већ је оно постављено и као општи културни оквир формирања економије конкретних сељачких друштава. Постављање сељачке економије у парадигму субординираног положаја у односу на глобално друштво имплицира широки сет социјалних и културних фактора који се јављају као релевантни у рационалној економској калкулацији сељаштва, што обезбеђује вишеслојно разумевање културне конотације процеса доношења економских одлука и уопште економског понашања у сељаштву управо због тога што субординирани положај производи велики број конкретних вертикалних и хоризонталних релација које се јављају у економском начину мишљења и понашања. Поврх тога, у модерним сељачким друштвима бившег Источног блока у Европи, која су заједно с глобалним друштвом ушла у процес транзиције, посебно је занимљиво и значајно разматрати дислоцирање типично капиталистичког начина економског организовања у физички и социјални простор који заузима сељаштво.²⁰

2. Основне карактеристике сељачке економије

Сељака ипак не би требало, због свега до сада реченог, доживљавати као радника запосленог на имању каквог земљопоседника. Сељак није радник у неком капиталистичком предузећу у којем ради за послодавца. Он не ради за плату, он плаћа другоме. Сељак превасходно производи да би задовољио сопствени калоријски минимум, да би нахранио себе и своју породицу, а једина подела рада коју познаје је она по полу и узрасту, с тек рудиментарним облицима професионалне специјализације. Однос између онога што сељак производи за себе и онога што производи за друге може да се јави у небројано много историјски формираних варијанти, мада се сада већ пословично узима да сељак увек више ради за другог него за себе. Варијације односа производње за себе и за разне ренте могу да се јаве чак и у једном друштву. Ранија феудална

²⁰ У том смислу видети конкретан случај који је анализирао Слободан Наумовић (Наумовић 2006).

друштва су, на пример, познавала неколико категорија сељака чија су се плаћања према глобалном друштву разликовала. У већини европских друштава постојали су, уопштено говорећи, слободни сељаци, полузависни или они потпуно зависни, и сви су имали другачије обавезе према властели.²¹

Производња за сопствене потребе не подразумева само производњу хране зарад задовољења физиолошких потреба. У великој мери остављен самом себи, сељак је принуђен да преко неопходног за задовољавање калоријског минимума, производи и за оно што Волф назива фонд за обнову (Wolf 1966: 6). Детерминисан самим процесом пољопривредне производње, где важну улогу играју и природни услови, сељачки рад се улаже у производњу ресурса неопходних за природну обнову пољопривредне производње. Ту се превасходно убраја произвођа семена или животињског подмлатка. Речено речником неокласичне економије, сељак мора да створи капитал за репродукцију производног процеса. Осим тога, како то Волф сликовито каже, сељак мора и да замени разбијену посуду, поправи кров, начини себи нову одећу итд. Сељак дакле производи и средства неопходна за своју општу материјалну егзистенцију.

Производња у коју сељак мора да се упусти иде и даље, јер он мора да као одговор на извесне социјалне захтеве створи одговарајући церемонијални фонд. То су социјални захтеви који долазе из самог сељаштва, прецизније из сељаковог непосредног окружења. Према Волфовом мишљењу (Wolf 1966: 7–9) социјални односи у сељаштву нису никада само утилитарни, већ су увек обавијени симболичким конструкцијама које служе објашњењу и оправдању тих односа. Социјални односи су стога „смештени“ у церемонијале, а те церемонијале треба платити радом, робом или чак новцем. Стога сељак увек мора да уложи додатни напор да би произвео добра која која уноси у церемонијални фонд, то јест фонд којим у датом тренутку може да подржи одржавање неког церемонијала, без обзира на то да ли је он организатор или само учесник.

Свако сељачко друштво, као што сам раније навео, непрекидно решава компликовану једначину расподеле својих производа на себе и друге. Сељак заправо покушава да успостави и одржи баланс између својих унутрашњих захтева и захтева који долазе споља, из глобалног друштва. То, међутим, није једина енигма коју сељаштво непрекидно решава. Тачно је да они који су изван сељаштва њега посматрају као извор добара (пре свега хране) и рада, али сељак није само то. Он је у исто

²¹ О овој ствари за српско средњовековно сељаштво најбоље је погледати класичну студију Стојана Новаковића (Новаковић 1965).

време економски агент (чиница) и глава домаћинства. Његово имање је уједно и економска јединица и дом (Wolf 1966: 13). Да парафразирам Волфово сликовито виђење, сељачка јединица, у ствари једно домаћинство, није само производна организација коју сачињава много „руку“ које раде на пољу већ је то уједно и јединица (заједница) потрошње у којој се налази много устију које треба нахранити; чак, гладних устију је увек више него руку које раде. И даље, не треба обезбедити само храну, већ и друга добра и услуге неопходне за егзистенцију. Сељачко домаћинство је оквир и производње и потрошње, где су ова два нераздвојива. Штавише, рећи да је сељачко домаћинство у исто време и произвођач и потрошач је помало флуидно јер не мора нужно да подразумева да се у домаћинству троше управо они производи које оно само и произведе. Боље је сељачко домаћинство посматрати као социјално место у којем су производња и потрошња једно. То онда искључује тржишне трансакције робе унутар самог домаћинства.

Један од кључних момената у сељачкој економији јесте управо то што су и производња и потрошња организовани на нивоу породице, домаћинске групе, домаћинства. Свака домаћинска група стога има аутаркичну економску организацију. Таква организација у суштини искључује тржишне трансакције роба и услуга унутар самог домаћинства, јер за тиме нема потребе, и драстично умањује потребе за тржишним трансакцијама с другим домаћинствима и с глобалним друштвом. Сељачка економија не познаје ни нижи ни виши структурни ниво организације производње и потрошње, као што је то с капиталистичким начином производње. У сељаштву, генерално, нема ни индивидуалне производње за тржиште ни предузећа која запошљавају раднике на имању. Због свега тога и има смисла говорити о појму сељачке економије као засебном облику економске организације.

Будући да је сељачко домаћинство уједно произвођач и потрошач својих производа, онда се пред њега поставља решавање још једне кључне енигме – успостављање и одржавање баланса између производње и потрошње. Свако сељачко домаћинство тежи успостављању еквилибријума између уложеног радног напора, ресурса и оствареног производа неопходног за задовољавање својих потреба. Ову тезу је до сада можда најбоље разрадио Чајанов у неколико својих студија о руском сељаштву.

За Чајанова је породични радни производ једина могућа категорија прихода у сељачкој, како он то формулише, радној породичној јединици. Количина производа рада је детерминисана величином и саставом радне породице, бројем чланова способних за рад, продуктивношћу

радне јединице и, што је веома важно за Чајанова, степеном радног напора, то јест степеном самоексплоатације током једне године. Чајанов на основу својих емпиријских истраживања у Русији и другим земљама поставља тезу према којој је степен самоексплоатације детерминисан управо еквилибријумом између задовољења породичних захтева и тежине самог рада. Оног тренутка када је тај еквилибријум постигнут, за сељака наставак рада постаје бесмислен. Због тога се сељак не упушта у повећање радног напора уколико му његов систем евалуације сопственог рада и сопствене потрошње говори да је већи рад непотребан. Повећање радног напора захтева комплексну процену сврсисходности – јер се овде по Чајановљевом схватању не може говорити о исплативости – повећане потрошње. У контексту баланса између радног напора и потрошње, типично за сељаштво јесте то што се у повећање производње никада не улази уколико то не обезбеђује повећање нивоа благостања. С друге стране, посматрано у контексту сељакове евалуације сопственог рада, свако повећање земље значи повећање рада и самим тим је примарно непожељно (све наведено према: Kerblay 1971: 152–154). Али то не значи да сељак не повећава обим земље коју обрађује. У одређеним условима он интензивно тежи стварању нових обрадивих површина, тамо где то природни ресурси дозвољавају.

Чајанов истиче још једну битну одлику сељачке економије. Према његовом схватању, мотивација сељака се разликује од мотивације предузетника. Док овај други тежи остваривању профита, онај први тежи сигурном задовољењу потреба домаћинства и томе да сам одређује време и интензитет свог рада. Поистовећивање сељачке економије с капиталистичком економијом је немогуће јер сељаштво користи другачије јединице за мерење трошкова производње, а не новац. У ствари, сељаштво користи наведени појам радног напора који се не може изразити новцем због високог нивоа субјективности. Пошто је кључна тежња сељачке економије задовољавање годишњег буџета потрошње породице, сељак свој радни напор мери на годишњем нивоу. У условима обиља земље сељачка економија често прибегава екстензивној обради земље. То значи да ће приход по јединици земље бити мањи, али ће „приход“ по јединици рада бити већи. У обрнутом случају, када земље нема довољно, сељачка породица неће моћи да искористи сву своју радну снагу уколико примењује екстензивну обраду и неће моћи да обезбеди довољно добара за сопствену потрошњу. Стога треба очекивати да ће сељачка породица прећи на интензивну обраду земље да би искористила радну снагу и остварила пропорционалан годишњи приход. Сељачка породица, по схватању Чајанова, онда или рентира или купује земљу по високим ценама да би

упослила вишак своје радне снаге и тиме повећала годишњу ефикасност домаћинства (све наведено према: Wolf 1966: 14–15).

Чајановљев концептуални модел, посебно онај његов део који се односи на баланс радног напора и потрошње, примењив је на читаво европско сељаштво, па и на друге групе сељачких друштава. Ради прецизности даљег разматрања сељаштва треба ипак имати на уму извесна методолошка ограничења Чајановљевог рада. Као прво, он је своје закључке извео превасходно на истраживањима руског сељаштва, и то махом после 1917. године, дакле после суштинске промене државног уређења, а знамо да су те промене у највећој мери погодиле управо руско сељаштво. Чајанов дакле разматра сељаштво у условима специфичне административне доминације социјалистичког државног уређења. Идеологија на којој је засновано то уређење генерално одриче развој сељаштва, што је свакако допринело томе да Чајанов формулише одсуство тежње да се повећава радни напор зарад повећања производа преко поребног минимума. Ипак, много битније ограничење јесте то што се његова истраживања односе на руску нуклеарну сељачку породицу, с посматрањем једног животног циклуса, а не на посматрању сукцесивних генерација (Hammel 2005). Хамел сматра да се од сељачких домаћинстава ипак може очекивати да превазиђу ниво основног благостања (када су задовољени сви постављени захтеви) и да и даље повећавају производњу, посебно када је реч о већим породицама. Друкчије речено, сељаштву производња и штедња вишкова и инвестирање нису непознати. Осим тога, Чајанов своје формулације изводи уз претпоставку да не постоји развијено тржиште рада (Ozanne 1999: 262). Многобројна емпиријска истраживања ипак недвосмислено показују да једна сељачка домаћинска група може по потреби да обезбеди додатну радну снагу изван себе саме. Тачно је да сељаштво не познаје класично тржиште рада, али има веома развијене системе еквивалентне редистрибуције рада као кључног ресурса. Поврх тога, сељачки рад за надницу, дакле рад који се наплаћује у новцу, није непознат, штавише у појединим сељачким друштвима веома је развијен иако Мендра сматра да сељак који продаје свој рад нема шта да ради с тим новцем.

Мени се чини да је Чајановљев концепт сељаковог самоограничавања рада смислен онда када се посматра као последица комплексне економске калкулације уложеног труда у максимално ефикасно задовољавање постављених циљева. Чајанов се у својој интерпретацији класичне економске рационалне калкулације уложено–добито, у сељачкој економији као јасно структурираној економској парадигми, ипак некако више задржао на оној страни те калкулације која се бави уложеним,

док је у условима административне доминације руског социјалистичког уређења над сељаштвом унеколико запоставио врсте и обим циљева које сељаштво може себи да постави. Уколико се то ограничење узме у критички обзир, Чајановљев концепт баланса између уложеног радног напора и оствареног производа сасвим је примењив на европска сељачка друштва. Нарочито у новом веку када доминација глобалног друштва мења карактер и када сељаштво стиче колико реалну слободу (рецимо постаје власник своје земље) толико и утисак да је равноправни сегмент укупног друштва. Додуше, тај утисак је махом лажан, али је сељаштву био довољан подстрек за вертикално померање у друштву зарад напуштања свог напорног рада.

Сељачка домаћинска група, дакле, упражњава економску аутаркичност (самодовољност) пошто конзумира оно што је сама произвела. Али аутаркичност сељачког домаћинства никада није апсолутна, или барем то не бележи ниједно истраживање. Може се само претпоставити да у условима изразите друштвене кризе сељачко домаћинство може да се одрекне свих потреба које су везане за спољашњи свет и да своју егзистенцију сведе искључиво на оно што само произведе. Није ми познато да је у литератури икада забележен такав случај. У ствари, апсолутна аутаркичност се по правилу приписује примитивним друштвима.

То да економска аутаркичност домаћинских група никада није апсолутна значи да једно домаћинство никада није у стању да само створи управо сва добра и услуге који произлазе из постављених тежњи и циљева, а уједно значи да свака домаћинска група улази у односе економске – свакако и социјалне – интеракције с другим домаћинским групама. Ти економски односи, најкраће речено, могу бити односи робних трансакција и односи непосредне сарадње. Јасно је да ниво релативности економске аутаркије сељачког домаћинства зависи од циљева које је оно себи поставило. Све док су ти циљеви везани за егзистенцију и пољопривреду ниво аутаркичности је висок, а када се поставе циљеви изван егзистенцијалног оквира ниво аутаркичности опада. Мендра (Mendras 1986: 92) уједно примећује да ниво аутаркичности зависи и од величине породице. Велике породице, попут јужнословенске задруге, у стању су да обаве комплексну диференцијацију послова и да појединим својим члановима допусте извесну специјализацију, на пример у производњи одеће, посуђа, алата, повртарству, пчеларству итд. Производ специјализаната дакако улази у укупан производ домаћинске групе и равномерно се троши у њој. С друге стране пак, економска аутаркичност представља вид ограничења у производњи у том смислу што намеће врсту и обим производње (Mendras 1986: 63). Сељачко домаћинство је принуђено да

веома прецизно усклади производњу и потрошњу јер је већина производа незаменљива. Вишак хране за стоку се, рецимо, не може лако или се не може уопште у сељачкој економији искористити за надомештање недостатка хране за људе. У условима одсуства отвореног универзалног тржишта није могуће тако лако продати, рецимо, сено и купити жито или кромпир, јер сви сељаци производе исту врсту робе и у количинама која је пропорционална потребама њиховог домаћинства. Стварни вишкови се јављају спорадично и веома су малог обима.

Одређене недостатке, материјалне (робне) или нематеријалне, у свом одржавању економског баланса производње и потрошње сељачка домаћинска група може да реши редистрибуцијом. Она се најчешће одвија на нивоу једног локалног колектива, то јест на нивоу једног села, мада у одређеним условима може да превазиђе те оквире. Сељачко домаћинство заснива одређени број односа размене добара и рада с другим домаћинствима, чиме регулише своје недостатке. Редистрибуција може да буде структурирана на нивоу домаћинских група, када оне по сопственом нахођењу и потребама заснивају односе размене с другим домаћинским групама, или на нивоу села, када се јавља један центар редистрибуције који обухвата сва домаћинства и регулише прерасподелу добара и рада. Та два структурна нивоа редистрибуције се међусобно не искључују, штавише по правилу егзистирају паралелно, регулишући укупну економску активност локалне заједнице. У сваком случају, редистрибуција унутар сељачке економије увек има снажну тенденцију да задржи свој немонетарни карактер.

Релативитет економске аутаркичности и униформност производа у сељаштву једни су од кључних фактора сељаковог учествовања на локалном тржишту. Зависно од конкретних услова, сељачко домаћинство може повремено или редовно да излази на тржницу, али и сама тржница не мора да буде редовно организована, већ само у појединим приликама. Ту оно улази у интеракцију с другим домаћинским групама из села која гравитирају истој тржници. На тржници се домаћинска група јавља као независни чинилац који тргује потпуно по свом нахођењу и у складу са својим потребама. Интеракција с другим домаћинским групама је тренутна и траје само док траје трансакција. На такву тржницу се износе евентуални вишкови, али чешће они производи који су намењени тржишним трансакцијама управо зарад набављања добара која домаћинска група није у стању да створи сама. На пример, може да постоји свесна производња одређене количине поврћа која ће бити понуђена на тржишту да би се у новчаним или робним трансакцијама дошло, рецимо, до неког алата, соли или шећера. Волф (Wolf 1966: 40–41) чак наво-

ди да поједине сеоске заједнице понекад прибегавају одређеној специјализацији у производњи за тржиште. Те заједнице се повремено срећу на тржници и тргују плодовима свог рада, али изван тржиштва свака од њих води засебан живот. Свака заједница са својом специјализацијом представља засебан сектор и Волф због тога таква тржишта назива секторским тржиштима. Такво тржиште ипак подразумева одређену међузависност сеоских заједница управо због њихове специјализације. Међусобна зависност приморава сваку заједницу да упорно одржава своју специјалност током дужег периода. То јој онда не даје могућност да одмах промени оно што јој је главни производ да би максимално увећала свој профит. Од сваке заједнице се очекује да производи оно што иначе производи и свако одступање од уобичајеног производа осетно ремети односе међу заједницама и може да произведе својеврстан вид економске екскомуникације. Занимљиво је да Волф не наводи постојање секторских тржишта у Европи, међутим ми знамо да је у сељачким друштвима балканских народа било случајева да се у понеким селима јавља специјализација појединих производа који се потом јављају на локалним тржницама.

Други тип сељачких тржишта која Волф (Wolf 1966: 41–43) издваја јесу мрежна тржишта. На таквим тржиштима појединци су, сликовито речено, чворови мреже, а нити су везе које постоје међу појединцима. Појединци су међусобно повезани сродством, пријатељством или суседским односима, али и економским трансакцијама. Економске трансакције, за разлику од осталих, могу да буду привремене или тренутне. С друге стране, односи на мрежном тржишту су слободни, нефиксирани и раскидиви, и остављају могућност слободе избора онога с ким ће се успоставити односи. Односи на мрежном тржишту омогућавају уплив треће стране, то јест других произвођача, посредника или потрошача. Везе на мрежном тржишту су, дакле, неутралне.

Трансакције на мрежном тржишту могу да буду хоризонталне – када се робе и услуге крећу унутар сељачког друштва, или вертикалне – када се робе и услуге крећу од сељачког ка глобалним друштвима, а преко њега могу да доспеју и на међународно тржиште. Суштинска разлика мрежног тржишта у односу на секторско јесте и слобода при избору добара којим ће се на тржишту учествовати. То важи и за избор количине добара. У том смислу је мрежно тржиште потпуно флексибилно и омогућава појединцу да промени врсту добара којом учествује на тржишту уколико дође до презасићења или пада цена. Флексибилност мрежног тржишта је заправо ограничена нефлексибилношћу сељачког начина производње.

Наведена униформност сељачке производње, као и ограниченост процесом производње, онемогућавају сељака да се буквално тренутно, или довољно брзо прилагоди променама на тржишту. Ако је он произвео одређену количину хране, он заправо мора да сачека следећи производни циклус да би направио промену. То најчешће значи да мора да чека најмање годину дана да би се преорјентисао на другу врсту робе за тржиште. Проблем је унеколико већи уколико је реч о дужим циклусима, рецимо код вишегодишњих биљака. Велики проблем за сељаково учествовање на тржишту представља и феномен „маказа цена“ (Wolf 1966: 43). Као подређени сегмент тоталног друштва, сељаштво по правилу није у прилици да уопште или потпуно креира политику цена, што значи да глобално друштво може себи да ствари такве тржишне услове који му омогућавају исцрпљивање сељаштва. То заправо значи да глобално друштво може да наметне ниске цене роба и услуга које на тржишту нуди сељаштво, а да у исто време своје робе и услуге продаје сељаштву по релативно високим ценама. С тим у вези су и краткорочни (сезонски) падови цена који погађају сиромашније сељаке. Пошто они немају резерве принуђени су да константно продају своје производе. То морају да чине и када цене падну јер због недостатка залиха нису у могућности да чекају повољније тржишне услове. Поврх свега, због отворености мрежног тржишта сељаци су често приморани да сарађују с посредницима, и то не само економски него и социјално. Притом, улога посредника може да буде заштитничка, али и експлоататорска.

Учествовање сељаштва на тржишту, посебно када говоримо о мрежном тржишту, неминовно поставља питање улоге новца у сељачкој економији. Сељаштво, наравно, нема „свој“ новац као што га имају примитивна друштва, већ увек користи новац из глобалног друштва. Самим тим сељаштво није то које одређује вредност и значај новца. Мендра (Mendras 1986: 69–71) сматра да у условима економске аутаркије и размене добара новац има само маргиналну улогу. За Мендраа сељачка економија је у суштини немонетарна економија. Кључна улога новца у сељаштву односи се у ствари на трансакције с глобалним друштвом, када новац има функцију вертикалног повезивања. Хоризонтално повезивање, унутар самог сељачког друштва, обавља се без новца. Мендра даје једну идеалтипску слику у којој сељак одлази на тржницу, ту продаје своје производе, а потом добијеним новцем купује оно што је њему неопходно и обавља своја давања према глобалном друштву, то јест плаћа порез. Новац се не доноси назад кући. А ако се и донесе неки вишак, он се чува као уштеда. Тај новац није ни капитал ни приход, новац се не улаже у повећање производње. Користи се у кризним ситуацијама или

за повећање баштине. У том смислу новац се у сељаштву изједначава с појмом баштине. Пошто нема свакодневну функцију, новац у сељаштву нема вредност, у ствари поприма вредност само онда када се употребљава у функцији тачно одређене и посебне ситуације, а коју генерално намеће глобална економија. Мендра сматра да у сељаштву никада новац не одређује вредност ствари, већ ситуација одређује вредност новца. Овакве констатације вреде, свакако, онда када постоји јасна дистинкција између глобалног и сељачког друштва. Како граница између та два бледи, тако се мења и улога новца у сељаштву. Кључну прекретницу за функционисање новца у сељаштву има моменат када сељак почне себе да доживљава као предузетника и почиње да користи новац као капитал помоћу којег ће створити профит.

На основу свега до сада реченог, може се стећи представа да сељаштво константно егзистира у неповољним условима који не произлазе само из чињенице да је оно подређено глобалном друштву већ и из карактера односа глобалног друштва према сељаштву. Представа сваког сељаштва да не буде подређено глобалном друштву пука је утопија, а вечити сан сељака је да односи с глобалним друштвом буду стабилни. Само сељаштво нажалост није у стању да у иоле већој мери утиче на карактер тих односа, а свака његова побуна у ствари није усмерена ка промени поретка, већ ка стабилизацији постојећег стања (Wolf 1966). Сељаштво је заправо стално притешњено сопственим потребама и спољашњим захтевима. Због осетљивости баланса производње и потрошње, сељаштво се увек плаши повећања економских захтева према њему. Онда када дође до поремећаја тог баланса сељачка домаћинства могу да примене две наспрамне стратегије – могу да повећају уложени труд и производњу, или могу да смање своју потрошњу (Wolf 1966: 15–17). Прва стратегија подразумева да повећањем продуктивности, то јест искористивошћу постојећих ресурса (земље), повећавају свој рад. Повећањем продуктивности ствара се већи обим производа који се касније користи за уравнижавање баланса, с обзиром на то у ком је смеру баланс нарушен. Ако је, рецимо, глобално друштво повећало порез, онда се део сада увећаног укупног производа износи на тржиште да би се добијеним новцем платио порез, али ако је, рецимо, у кућу дошао нови члан домаћинства, онда се увећани производ директно конзумира. Стратегија повећања продуктивности ограничена је расположивим ресурсима и могућношћу домаћинске групе да ефикасно мобилише те ресурсе (земља, рад, семе, стока, новац и сл.). Примена стратегије повећања продуктивности може се очекивати онда када ослабе традиционални захтеви за фондом за ренту, али и онда када ослабе потребе за улагањем у церемонијални

фонд. Наспрамна стратегија редуковања потрошње подразумева одустајање од конзумирања неких или свих врста добара која превазилазе елементарну егзистенцију. По правилу, сељаштво се најпре одриче конзумирања робе коју набавља директно на тржишту. У пракси сељаштво у кризним ситуацијама најчешће комбинује ове две стратегије. Док се с једне стране повећава продуктивност сходно доступним могућностима, с друге стране се смањује потрошња.

Уопштено говорећи о сељаштву, може се рећи да оно трпи три врсте селективних притисака. Најпре су ту притисци, то јест ограничења која проистичу из конкретних еколошких услова које сељак може да контролише само делимично. Затим, ту су социјални притисци који произлазе из самог сељаштва и они се односе на индивидуализам, повећање популације, потражњу за земљом, крутост постојећих социјалних веза итд. Трећа врста притисака долази из глобалног друштва и ту је реч о многобројним захтевима које оно поставља сељаштву. Јер, глобално друштво не мора да тражи од сељаштва само ренту, оно може да тражи рад, жене, учешће у рату и тако редом. Сви ти притисци су у суштини уобичајени у сељаштву, али оно што Волф (Wolf 1966: 77–80) посебно истиче јесте то што су они увек селективни, то јест увек више погађају једне, а мање друге. Чак и у истом селу. Сељаштво као целина може да прибегне разним начинима да реши проблем селективних притисака. Један од начина јесте да редистрибуцијом економских и социјалних захтева и ресурса притиске учини равномернијим но што уистину јесу. С друге стране, редистрибуција може да се односи на последице притисака тако што ће се онима који су под већим притиском накнадно пружити помоћ. Али сељаштво може да реагује и потпуно супротно, значи да примени стратегију максимизације успеха оних који су успешни и да уједно елиминише неуспешне. Већина сељачких друштава примењује стратегију која је негде између, тражећи компромисно решење. То значи да неуспешни, они који су више оптерећени притисцима, неће имати безусловну помоћ, али ће је ипак добити. Такође, та помоћ може да се односи само на поједине аспекте њиховог незавидног положаја.

Сходно Волфовом виђењу ствари, селективни притисци се односе на укупан живот сељаштва, али због важне улоге начина економске организације у њиховој егзистенцији, ти притисци се углавном највише одражавају управо у домену економије. Исто важи и за стварање сељачких коалиција које нису увек чисто економске, али углавном се стварају да би се решили економски проблеми и на тај начин избегли селективни притисци. Навешћу само да Волф сматра да коалиције могу бити више-

стране или једностране, у зависности од обима заједничких интереса, затим могу бити двоструке или вишеструке, зависно од тога да ли укључују две особе или више особа; и могу бити хоризонталне и вертикалне, завосно од тога да ли су то коалиције сељака са сељацима или сељака с припадницима глобалног друштва. Када је о економији реч, чини се да сељачка домаћинства радо заснивају вишеструке и вишестране хоризонталне коалиције којима решавају проблем правилне дистрибуције рада и добара у свом непосредном социјалном окружењу, а све зарад одржавања постигнутог баланса производње и потрошње. Ово ће се испоставити важним за наставак овог рада.

Када се данас расправља о сељаштву, било у антропологији или економији, уочљиво је да се радије говори о сељачкој фарми него о домаћинству. Ово прво имплицира већу или претежну тржишну оријентацију. Постојање класичног сељаштва се данас везује за земље у развоју или за заостале земље. Неретко у тим земљама сељаштво чини и до 70% популације (Mendola 2007: 50), али то не значи да оно ствара исто толико бруто националног дохотка. Кључни генерални критеријум који се узима за разликовање сељака од малих породично организованих фармера и других руралних произвођача, када говоримо о економском разликовању, јесте обим учешће на тржишту. Битно својство савременог сељачког домаћинства јесте то што оно и даље учествује на тржишту само делимично, а само тржиште на којем сељаци учествују је по Елисовом схватању несавршено и непотпуно (Ellis 1992: 9–10). Несавршеност тржишта се огледа у принуди, недоступности информација, доминацији или примени економске моћи једних економских агената над другим. Сељаци се по правилу убрајају у ове друге. Непотпуност тржишта се огледа у томе што се на њему не јављају неки битни ресурси као што су обрадива земља, рад или капитал. Али и када у глобалном друштву постоји потпуно тржиште, учешће сељака је непотпуно, то јест они се на тржишту јављају само спорадично, сезонски и само у појединим сферама. Рецимо, учествују на тржишту хране, али не и на тржишту некретнина, капитала, енергената и слично. На све ово надовезује се комплементаран кључни критеријум који се односи на то да ли неко домаћинство већину производа које створи конзумира претежно само или већину износи на тржиште. Уколико се већина производа конзумира у сопственом домаћинству, онда се може говорити о сељачком домаћинству. На тржишту се учествује само онолико колико је довољно да се обезбеди неопходна количина новца, и не више од тога.

Све док се налазимо у сфери традицијског сељаштва, јасно је да је економска организација једна од круцијалних области за конструисање дистинкције између сељачког и глобалног друштва у оквиру тоталног друштвеног система. Можда формулација да сељак воли земљу, али то не значи нужно и да воли да ради, или формулација да је боље радити главом него рукама, а најбоље је не радити уопште (Redfield 1966: 65), сликовито указује на вечиту тежњу сељаштва да у највећој могућој мери негира, то јест да у идеалном случају поништи дихотомију сељачко–глобално друштво, подразумевајући заправо сопствени социјални и економски трансфер у глобално друштво. Сфера економије била је погодно поље за афирмацију сељаштва и умањивање јаза с глобалним друштвом. Сељаштво многих европских земаља је, уопштено говорећи, ушло у индустрију претпостављајући да тако најефикасније напушта свој подређени положај. За свако европско друштво се може рећи да је имало своје специфичности трансформације свог сељаштва, но мене овде занима једна друга одлика те трансформације. Промене сељаштва карактеришу два кључна процеса који подразумевају проток истог правца, али супротног смера. С једне стране то је процес кретања сељака од пољопривреде ка индустрији, од села ка граду, што свакако укључује велике рурално–урбане миграције. С друге стране то је трансфер високе технологије од индустрије ка пољопривреди, чиме су заправо многи сељаци индустријализовани *in situ*. Овај други процес не подразумева само трансфер технологије већ и трансфер капиталистичке економске организације и, тако да кажем, тржиште и профит као начин мишљења. Сељаштво је у економској трансформацији потрежило спас, то јест пронашло стратегију за суштинску промену свог подређеног положаја. Ми данас, посебно када на уму имамо западноевропска и поједина централноевропска друштва, пре можемо да говоримо о аграрном предузетнику него о сељаку.

Један о битних општих показатеља економске трансформације сељаштва јесте акумулација богатства и капитала. Акумулација се најпре огледа у гомилању ресурса, превасходно земље, али због ограничености тог ресурса акумулација брзо постаје новчана. Редфилд (Redfield 1966: 30–31) је јасно показао да сељаштву тржишни начин размишљања није непознат, али се није задржавао на стварању профита као начину мишљења у сељаштву, јер се и бавио традицијским сељаштвом. Тржишни начин мишљења, иако је сељак на тржишту заправо био у подређеном положају, био је неопходан предуслов за метастазу идеје о стварању профита. Акумулирано богатство, било у ресурсима или у новцу, у условима тржишног начина мишљења постало је капитал који се улаже у

стварање профита. Симултано с тим, сељаштво се постепено ослобађало свог великог бремена – аутаркичне економске организације – и приближило се капиталистичкој економији, прекидајући и многобројне традицијске социјалне односе.

У условима који су владали у Источној Европи, у којој је средином 20. столећа укинут капитализам и уведено социјалистичко уређење тоталног друштва, владајућа идеологија је, укарко речено, древну сељачку тежњу за власништвом над обрадивом земљом, као симболом слободе (Mendras 1986: 219–220) и кључним економским ресурсом, сматрала непожељном и тежила да је максимално сузбије (за сељаштво у Србији видети нпр. Митровић 1998: 204–222). У многим источноевропским друштвима сељак је поново остао без земље, а као алтернатива понуђена му је индустрија. Није ми намера да се у овом тренутку бавим самим процесом трансформације свих европских сељачких друштава, већ се осврћем на опште економске моменте тог процеса јер желим да нагласим један својеврстан парадокс.

Док у традицијским друштвеним системима перманентно постоји тежња јасне субординације сељачког друштва глобалном друштву, у процесу модерне трансформације сељаштва управо глобално друштво наметањем својих концепција – а у економској сфери то је наметање тржишта и профита као начина мишљења у капиталистичким друштвима, односно идеологизовано негирање приватне својине и наметање индустрије у социјалистичким друштвима – и сâмо створило генерални друштвени контекст у којем се сељаштво стратешки помера од сељачког ка глобалном, контекст у којем се хипертрофираном субординацијом – интензивним и чак присилним наметањем глобалне идеологије, капиталистичке или социјалистичке, свеједно, разбија нуклеус традицијске конструкције економске (углавном и социјалне) организације сељачког друштва и самим тим негира дистинкција сељачког и глобалног сегмента тоталног друштва. Модерна европска глобална друштва су свесно или несвесно, тако да кажем, парадоксално разбила сам појам субординације сељаштва, што је оно препознало као повољну прилику да напусти своју вечиту муку одржавања баланса производње и потрошње улагањем великог радног напора, и пребаци себе у сферу глобалног друштва. Последица није само трансфер сељаштва у физичком простору, по правилу од села ка граду,²² већ и много битнији вертикални трансфер унутар

²² Многа западноевропска друштва су у оквиру концепта децентрализације покушала да формално задрже дихотомији село–град као парадигму субординације сељачког друштва. Задржавање становништва у руралним областима махом је обављено трансфером високе технологије и „урбане удобности“ у те области, чиме

социјалног и културног простора. С обзиром на то што сам се определио да се до краја овог рада позабавим разменом добара као економском стратегијом једног европског савременог сељачког друштва, исход досадашњег процеса трансформације тог сељаштва представља основни контекст у којем се таква стратегија прави и примењује.

је уједно спречен снажан демографски притисак на градове и ублажен ефекат поништавања евидентних разлика између глобалног и сељачког друштва. Ту се може говорити о псеудосубординацији сељаштва, које у ствари то више и није.

РАЗМЕНА ДОБАРА И ЕКОНОМСКА СТРАТЕГИЈА

Литература из економске антропологије која се бави економском организацијом сељачких друштвава, то јест онога што је у савременим условима од тих друштава преостало и још увек се може у Европи препознати као сељаштво, често сељачку економију карактерише као потпуно или делимично супстантивну (Ellis 1992; Ozanne 1999; Sarris 1999). Понекад се јављају покушаји да се одреди прецизна и економски јасна граница између два сељачка домаћинства од којих би једно требало да буде тржишно орјентисано, а друго супстантивистички организовано (Mosher 1970), што значи да већину свог производа конзумира оно само.²³ Али обим производа који се износи на тржницу не значи да је сељачко домаћинство тржишно орјентисано. Не значи већ самим тим што оно своју робу износи на тржницу, а не на тржиште у пуном смислу и ширини тог појма. Сетимо се само сељака повртар из околине Београда који су се још пре Другог светског рата бавили повртарством за београдско тржиште хране, али су и даље то била сељачка домаћинства с аутаркичним начином мишљења (Lutovac 1962b). Пласирање ма које количине роба на тржницу, као физичком, економском и социјалном месту, само по себи не значи постојање тржишног начина размишљања и прављења тржишних стратегија унутар сфере економисања једног сељачког домаћинства. Пласирање робе на тржницу, на пример, не подразумева обавезно и употребу развојног капитала или производњу ради профита. Насупрот томе, у конкретним савременим економским условима није необично наћи у сељаштву домаћинства која праве јасну економску

²³ Обично се узима да је сељачко домаћинство супстантивно уколико мање од 50% свог производа износи на тржиште. Притом, често се обим изнетог производа на тржиште и врста производа не доводе у структурну везу. Овде је заправо реч о савременој интерпретацији појма сељачке економске аутаркичности.

стратегију, без обзира на обим и ниво њиховог економског стања, стратегију која у себи садржи елементе тржишног начина размишљања.

Карактерисање сељачких домаћинстава као супстантивних чини се да је данас потпуно неосновано, посебно ако бисмо имали на уму класичан супстантивистички приступ Карла Полањија. Сасвим је јасно из претходне расправе да свака сељачка економија, чак и када је структура њене економске организације у највећој могућој мери детерминисана високим ступњем аутаркичности, заправо економија која не само да познаје већ и поседује веома развијену рационалну економску калкулацију максималне корисности уложених ресурса и напора. Таква калкулација и у сељачкој економији, попут оне у неокласичној тржишној економији, у фокус сељаковог економског понашања и мишљења уводи комплексан процес доношења одлука и самим тим отвара релативно широко поље у оквиру којег он прави разне економске стратегије како би ефикасно управљао својим домаћинством, и то не само у економској сфери већ и у социјалној и симболичкој. Ширина тог поља свакако није непроменљива, али је јасно да са смањењем субординативног јаза између глобалног и сељачког друштва она постаје све већа. У оквиру тог поља размена добара један је од кључних аспеката не само за прављење стратегије управљања економијом домаћинства већ и за решавање неких од најбитнијих ограничења сељаку доступне економске и социјалне организације.

1. Прелузија за економију размене добара

Конвенционално антрополошко схватање размене подразумева преваходно размену материјалних добара, то јест како је то задуго било концептуализовано – размену дарова. Чак и у многобројним разматрањима *кула* система и потлача, не само код Малиновског и Моса, већ и код многобројних потоњих антрополошких текстова о размени, анализа се фокусира на проток материјалних добара у сигнификантно већој мери него на гостопримство. Економска антропологија, међутим, тему размене осетно чини комплекснијом тиме што у фокус уводи разнородне економске односе и, наравно, тржишну размену схваћену у нашем могућем смислу тог појма, размену која може имати општу форму трампе, то јест директне размене једног добра за друго на тржници, или форму новчане размене – размене уз употребу новца као евалуционог медијума. Тиме је уједно уведено шире схватање појма размене. Свеено се овом приликом ограничавајући на размену добара у сељачком

друштву Србије с краја 20. и почетка 21. столећа, имплицирајући и процес трансформације српског сељаштва, неопходно је направити једну генералну разлику између размене добара у сељаштву онда када оно не излази на локално тржиште, и тржишне размене добара. Та два процеса размене имају своје исходиште у различитим типовима социјалне и економске организације, а сâмо порекло сугерише прву кључну разлику. Наиме, та два система размене оперишу различитим групама вредности које улазе у размену, то јест различитим врстама капитала. Док размена у сељаштву обухвата једна добра и услуге, тржишна размена обухвата нека друга, то јест другачије схваћена добра и услуге. Тржишна размена као кључно добро узима комерцијална материјална добра и услуге и, свакако, новац који потом чини универзалним медијумом размене, док размена у сељаштву узима сет егзистенцијалних материјалних добара која имају круцијалну улогу у одржавању конвенционалног сељачког баланса производње и потрошње и она нематеријална добра која су исто тако структурно везана за наведени економски баланс. Та два сета вредности, добара, формирана у различитим социјалним и економским контекстима, подразумевају различите сетове интерперсоналних и међугрупних социјалних односа.

Додатну општу, мада изузетно важну разлику, представља то што је размена добара, када говоримо о сељачком контексту, тако да кажем безмедијумска и стога укључује снажне моралне конотације, док је тржишна економија хумано отуђена јер се одвија уз медијацију бар једног од неколико разнородних посредника, од којих су најочигледнији новац, посредник–трговац, или тржница као физички и социјални простор. Уосталом, размена у економској организацији сељаштва подразумева реципроцијалне трансакције, док тржишна размена подразумева комерцијалне трансакције. Када за размену у сељачком друштву кажем да је безмедијумска не мислим самим тим да је директна у строгом смислу те речи, иако се највећи број трансакција размене одвија отворено између две заинтересоване стране. Размена у сељачком друштву – премда се таква размена јавља и у другим типовима друштвене организације – јесте безмедијумска јер не подразумева постојање „треће стране“, то јест тачке преко које прелазе и у којој се концентришу захтеви и давања, као што је то случај с неутралним трговцем у тржишној економији. Размена о којој овде расправљам није ни директна у смислу тренутног узвраћања или у смислу трампе, дакле не може се свести на просте дијадске односе.

С обзиром на то што систем размене добара о којем је овде реч не подразумева тренутно узвраћање, значи не подразумева тренутну ре-

ципроцијалну реакцију на примљено добро, јасно је да морална компонента обавезности узвраћања игра важну улогу. Појам морала у овој размени добара подразумева, да га тако назовем, договорни реципроцитет. С друге стране, тржишна размена подразумева формални тренутни реципроцитет и оперише предефинисаним вредностима добара, то јест процес евалуације добара се одвија изван интереса заинтересованих страна у размени. Размена добара о којој се овде расправља, а одвија се у сељаштву, подразумева одсуство формалне евалуације добара и укључује друштвено општеприхваћену идеју да ће реципроцијални еквилибријум бити остварен у неком апстрактном временском периоду. Евалуација добара није фиксирана неким универзалним системом мерења, већ се креће у оквиру конвенционалног друштвено установљеног опсега и подређена је тренутној перцепцији корисности добра оствареног у изолованој једностраној трансакцији, то јест примљеног добра. На ту перцепцију утиче велики број фактора који не долазе само из економске сфере. Друкчије речено, остварено (добијено) добро нема универзалну вредност која је, рецимо, у тржишној размени дефинисана ценом израженом у новцу, већ се стално изнова евалуира. У том смислу треба имати на уму да, као што и Леви-Строс наводи, добра нису само економска роба већ и средства и инструменти реалности другог реда – утицај, моћ, симпатија, статус, емоције (наведено према: Schwartz 1967: 3).

Наравно, наведена дихотомија размене добара у сељаштву и тржишне размене је идеалтипска и јасна све док се налазимо у сфери традицијске социјалне организације и сељаштва и глобалног друштва. У условима енглобализације²⁴ сељачког друштва два широка сета вредности и односа се у некој тачки сусрећу и јавља се инклинација ка формирању јединственог сета вредности и социјалних и економских односа. Ниво такве инклинације директно је пропорционалан нивоу и интензитету енглобализације сељачког друштва, то јест степену структурне микстуре два почетно дистинктивна система друшвене и економске организације.

Термин „микстура“ овде је употребљен сасвим намерно, да бих нагласио да је теза о потпуном структурном уношењу сељачког друштва у глобално друштво утопијско посматрање ствари од стране урбане елите. Глобално друштво, јасно је, и сâмо преузима поједине структурне елементе из сељачког друштва. Сам процес енглобализације сељаштва није сада у фокусу мог интересовања, већ онај његов аспект који је у ре-

²⁴ Послужићу се овде Мендраовим термином у нешто директнијем смислу „увлачења“ сељачког друштва у глобално друштво.

лацији с економском и социјалном организацијом размене у сељаштву. Покушавам да нагласим због чега и данас, ако већ помињем структурно мешање сељачког и глобалног друштва, има смисла разматрати размену добара у сељаштву, то јест разматрати ону структуру размене добара која је конструисана у сељачком контексту.

Прелиминарни одговор је сасвим једноставан и јасан. Тако конструисана размена и сада постоји у оној социјалној целини коју још увек можемо генерално да препознамо као сељачко друштво. Много је битније, међутим, то што се не може говорити само о постојању раније конструисане форме размене већ се може поставити теза да раније конструисани структурни односи те размене и у савременом сељачком друштву показују и даље висок степен универзалности – и даље се јављају као примарни односи који регулишу размену материјалних и нематеријалних добара и регулишу односе с глобалним друштвом у оној мери у којој је неопходно регулисати социјалне и економске односе који произилазе из дихотомије сељачко–глобално, ма колика данас била велика или мала димензија те дихотомије.

Размена дарова може се посматрати као развијен скуп економских активности које репродукују спецификоване друштвене односе и вредности (видети нпр. Wrebnier 1990: 268–270). Другим речима, комплексан систем размене дарова је у јакој интеракцији с постојећим системом социјалних веза. Та интеракција заправо подразумева да проток дарованих ствари строго прати социјалне везе, али их и поткрепљује њиховом јавном експликацијом која се обавља управо даривањем. Кључни церемонијални дарови могу се сматрати метонимијском разменом есенцијалних социјалних односа. Самим тим што је систем даривања конструсан тако да хипотетички није временски ограничен, подразумева се да и социјални односи нису временски ограничени, али и да нису ни променљиви. Облигациони односи давања, примања и узвраћања подразумевају придржавање већ установљених социјалних линија, а свако избегавање даровних обавеза значи избегавање односних социјалних линија, чиме домаћинство или појединац ризикују сопствену екскомуникацију као веома ефикасну санкцију. У идеалном случају социјални односи и односи даривања се међусобно перпетуирају. Економија даривања је, како наводи Вребнер (270), као и свака таква економија, у својој церемонијалној форми најизраженије повезана са социјалном репродукцијом. Свадба и крштење су у посматраној култури главне прилике за увођење и размену дарова због тога што су то ситуације веома велике концентрације многобројних социјалних односа. Посебно је свадба повезана не само с трансфером људи већ и с огромним и комплексним трансфером

материјалних и нематеријалних вредности и трансакционих обавеза. Самим церемонијалним ситуацијама вратићу се касније.

Тезу по којој се размена добара може схватати као једна од димензија укупног репродуктивног система неког друштва разрадила је Анета Вајнер (Weiner 1980; погледати још: Narotzky 2002: 287–288), узимајући као окосницу своје идеје управо чињеницу да се размена добара не одвија тренутно, већ да увек постоји извесна временска одгода. Карактер такве одгоде мења карактер размене и реципроцитета. Према схватању Вејнерове, основни принципи размене и реципроцитета морају бити разматрани као део већег система, а то је систем друштвене репродукције. Свако друштво мора да репродукује, али и да регенерише поједине елементе вредности како би могло да настави своје постојање. Оно што је кључно у систему друштвене репродукције јесте циклично схватање света, а у таквом схватању, генерално концептуализованом на основу цикличности човековог постојања дуж осе рођење–смрт, процес репродукције и регенерације се доживљава као есенцијални културни интерес. Сада, за Вејнерову интеракција размене јесте одраз оне врсте симболичких и материјалних вредности које друштво придаје свом репродуктивном току. Тај репродуктивни ток непрекидно мора бити „храњен“ или систем (или неки његов део) почиње да се урушава. Вејнерова сматра да је размена добара *modus operandi* „храњења“ система друштвене репродукције.

Класично концептуализовани модели размене као што су балансирани реципроцитет, чист дар или дарежљивост, у суштини подразумевају линеарне, често и једноставне дијадске односе размене, и на тај начин и сувише поједностављују дубоку комплексност својствену систему друштвене репродукције. Одгађање испостављања легитимног захтева за узвраћањем раније дароване ствари круцијално је средство које перпетуира социјалну репродукцију. Када се размена посматра као безвременска линеарна трансакција између најмање два члана, може се поставити питање шта се дешава у времену након што је трансакција обављена. Завршена трансакција размене значи завршену интеракцију између две стране. Појам одгађања узвраћања, то јест одгађања захтева за узвраћањем, понекад чак и након што су иницијални давалац и прималац умрли, значи да је неопходно стално стварати вредности, материјалне или нематеријалне, како би се одговорило испостављеном захтеву. Због тога одгађање узвраћања осигурава непрекидну друштвену репродукцију. Али није довољно само једнострано одгађање узвраћања већ се оно комбинује с непрекидним новим давањима и узвраћањима, како би се обезбедио континуитет потенцијалних билатералних потра-

живања добара, и самим тим, поново обезбедио континуитет друштвене репродукције.

Гулднер (Gouldner 1960), неке две деценије пре Вејнерове, увиђа два економски битна момента у одгађању узвраћања, то јест реципроцијалне реакције. Као прво, временски период који протекне до узвраћања другој страни оставља простор да акумулира, мобилише, ликвидира или резервише ресурсе како би могао да обави прикладно узвраћање. Сем тога, у том периоду прихвата се и примењује правило ненаношења штете ономе коме се дугује, то јест ко је за другу страну пружио неку услугу (корист).

Временско одгађање узвраћања може да се јави и као решење негативног реципроцитета јер увек оставља отворен простор да се негативан однос доведе у реципроцијални еквилибријум, то јест да се негативни реципроцитет временом претвори у балансирани реципроцитет. Постављање размене у временски континуум у некој култури делује и као средство за, потенцијално, трајно одржавање постојећих социјалних релација. Одгођено узвраћање или захтев за узвраћањем у датој култури подразумева да (најмање) две стране које у размени учествују задржавају своје иницијалне друштвене и економске позиције. Промена генералне социјалне позиције за собом повлачи и промену позиције у размени и самим тим ремети раније успостављене реципроцијалне односе на штету једне или друге стране. У том смислу културно „развлачење“ размене кроз недефинисано дуг период латентно осигурава дугорочну репродукцију раније етаблираних социјалних односа и самим тим обезбеђује друштвену стабилност, стабилност у смислу извесности. Репродукција друштвено предефинисаних социјалних односа разменом добара посебно је великог значаја када се обрати пажња на реметилачке факторе који произлазе из разлика у друштвеној моћи (Gouldner 1960: 174). У условима довољно изражених разлика у поседовању друштвене моћи – а таквих разлика у сељачким друштвима свакако има и могу бити економске, политичке, социјалне итд. генезе – може да се јави егостичка мотивација за прихватањем добара и услуга (користи уопште) без намере узвраћања. У таквој ситуацији настају услови за разарање система размене, посебно реципроцијалне размене, и настају услови за стварање односа експлоатације. Промена међусобних односа, међутим, доводи до промене општих социјалних и економских услова који могу да подрију основе нечије друштвене моћи. Да би се то избегло задржавају се постојећи социјални обрасци понашања, што укључује и обрасце размене добара, и тако они који већ поседују друштвену моћ ту моћ и стабилизују. Поседована моћ се неретко користи за наметање

постојећих образаца реципроцијалне размене како би се предупредили експлоататорски односи и подрио социјални систем у којем су односи друштвене моћи такви да омогућавају експлоатацију. Управо је континуитет свеукупне друштвене репродукције, као и обезбеђена друштвена стабилност, контекст који обезбеђује повољне услове за постављање претпоставке да се размена добара користи као поуздана стратегија за економско управљање домаћинством. Наравно, таква стратегија у сељаштву има своје специфичности.

Када тезу о размени као ефикасном средству друштвене репродукције узмемо као научно прихватљиву, долазимо до тога да једнострано даривање друштвено није могуће, а није ни економски одрживо. Друкчије речено, теза о чистом дару постаје неодржива. Теоријски концепт (не)постојања чистог дара уједно нам указује на још један квалитет комплексности размене, карактеристику која се тиче, тако да кажем, социјалне тродимензионалности, то јест нелинеарности и вишестраности економско-социјалних односа који чине комплексан проток добара унутар неког економског и социјалног простора.

У англосаксонској литератури која се бави даривањем и разменом, наследивши ову тему највише из Малиновскијевих *Артнауша* и из чувеног Мосовог *Оїледа о дару*, појму чистог дара посвећена је немала пажња. У тој литератури најчешће се користе термини *free gift* и, нешто ређе, *pure gift*. Буквални превод првог термина би гласио „бесплатан дар“ или „слободан дар“, у том смислу да је дар „ослобођен“ од обавезе узвраћања. Превод другог термина би гласио „чист дар“, али оба термина се користе с истим значењем. Ја прихватам овај други термин јер је, чини ми се, више у духу српског језика, а у значењу дара који је „очишћен“ од обавезе узвраћања. У сваком случају, подразумева се значење једностраног и једностраног давања дара другој страни која нема ни правну ни моралну обавезу да на добијени дар било како реагује.

Раније поменуто одгађање узвраћања, или шире речено, било ког облика реаговања на прихваћени дар, ствара формалну слику коју срећемо у великом броју култура, а то је да се размена добара, коју у овом тренутку сагледавамо у појму дара, одвија путем низа облика понашања и активности које се формално гледано посматрају као једнострано даривање. Таква формална културна слика поставила је временом питање разликовања дара и размене, где је појам размене различито схватан зависно од врсте и карактера обавезности које укључује, али је увела и расправу о карактеру самог дара. Џејмс Лајдлоу (Laidlaw 2000) сматра да бисмо, у циљу разумевања чистог дара, најпре морали да одбацимо Грегоријеву представу о дару као логичкој опозицији размени робе и

нужним персоналним, реципроцијалним и социјалним везама. За Лајдлоуа чист дар има парадоксалан карактер или карактер негације самог себе. Чињеница да чист дар не ствара обавезе и персоналне везе, јесте управо оно где лежи његов социјални значај.

Грегори (Gregory 1980) прави разлику између дара и робе утолико што истиче да они стварају различиту врсту обавеза (дугова) и стога различиту врсту веза између оних који учествују у трансакцији. Дарови продукују социјалне услове за репродукцију људи у оквиру сроднички заснованог поретка, док роба ствара социјалне услове за репродукцију ствари у класно заснованој подели рада. Та два система социјалних односа делују у логички супротним смеровима. Јасно је да Грегори говори о различито структурираним друштвима. За Грегорија је размена дарова у ствари размена *неошћивих* ствари између људи који су у односу реципроцијалне зависности која установљава квалитативне односе међу онима који учествују у трансакцији, док је размена робе у ствари размена *ошћивих* ствари међу људима који су у односу реципроцијалне независности која установљава квантитативне односе међу размењеним стварима. Када следимо Грегоријево закључивање увиђамо да појам дара подразумева неотуђивост ствари – можда схваћено у смислу Мосовог духа дароване ствари – стварање интерперсоналних релација које имају одређено социјално значење. Само тада можемо да говоримо о дару, а мимо тога можемо да говоримо, дакле, о размени која не имплицира интерперсоналне релације и стога нема социјално значење. Ту се негде, у одсуству социјалног значења, логички позиционира чист дар. Када Грегори тврди да дар није отуђив он заправо каже да само она власничка права која су нарушена у размени робе, код дара су сачувана и истакнута. Али треба имати на уму то да Мос (Mos 1982: 26–48 и другде) свој концепт духа дароване ствари сагледава у потпуно другачијем смислу, и не користи га за концептуализацију власничких права, посебно не онако како се данас та права схватају.

Чист дар би требало да представља идеју давања која се не може даље разрађивати или сводити на елементе нижег логичког реда. У случају чистог дара једна стана даје ствар другој страни и ту се све завршава – нема обештећења, нема социјалне интеракције, нема чак ни захвалности. Ствар је дата и то је све. Пример који се често користи у литератури када се расправља о чистом дару јесте понашање јаин свештеника у Индији. Они су у потпуности посвећени духовном животу, а верници им остављају храну и то је све. Јаин свештеници остављену им храну само узимају, не изражавају никакву захвалност, те се стога може сматрати да је нису ни примили. Због тога ту нема реципроцитета, јер нема узвра-

ћања у смислу било какве социјалне реакције јаин свештеника (Laidlaw 2000). То би требало да буде чист дар.

Да би се могло говорити о чистом дару, Дерида сматра да морају постојати одређени услови за то. Најпре, не може бити реципроцитета, нема узвраћања у било ком смислу и било када, нити узвраћање уопште сме да буде предвиђено или наслућено. Према Деридином схватању узвраћање би укључило неки економски циклус (калкулацију, интерес, одмеравање итд) и створило би интересну размену. Даље, да би се то предупредило прималац не сме дар да препозна као дар и не сме себе да доживи као примаоца јер би то водило ка осећају дуга и обавезе. Аналогно томе, ни давалац не сме да препозна нешто дато као дар. Коначно, као резултат овога, ствар не може да буде дар као такав (наведено према: Laidlaw 2000: 621). Према Деридином схватању, ми и не можемо да говоримо о чистом дару а да ујено не учинимо да он нестане. Укратко, да би постојао чист дар неопходно је да се дар уопште и не појави, да не буде опажен и прихваћен као дар. У томе је парадокс чистог дара – он искључује самог себе. Ако је нешто дато, да би било дато мора да буде примљено, ма како да је у некој култури концептуализована институција примања. Самим чином давања укључује се најмање још једна страна, што онда чини макар и елементарну социјалну интеракцију. Хипотетичко постојање чистог дара значило би одсуство социјалне интеракције и самим тим дар чинило социјално бесмисленим. У ствари, чист дар управо због тога и не постоји, и свака култура налази начин да конструише било који вид интеракције између даваоца и примаоца.

У савременом антрополошком дискурсу се једино донација органа (пре свега добровољно давање крви) донекле сматра чистим даром. Ту, наиме, не постоји социјална интеракција између даваоца и примаоца самим тим што је прималац непознат. Самим тим нема дијадског односа давање–примање и нема могућности за успостављање међусобних облигација. Тако посматрано донација органа јесте чист дар. Али да би таква донација била остварива мора да постоји медијатор између две стране. Медијатор у том случају у себи акумулира функцију и даваоца и примаоца тако да он испуњава њихове међусобне обавезе. Тачно је да у случају донације органа не постоји директна размена, али двосмерни проток стварних (да не кажем буквално органских) и симболичких вредности ипак постоји, а одвија се преко медијатора. Донација органа није неузвраћена, али узвраћање донатор не прима директно од примаоца органа, већ од медијатора који у име примаоца унапред обавља узвраћање.

У нашој култури даривање манастира и црква унеколико наликује концепту чистог дара. Током теренских истраживања, иако религија није била у фокусу, размотрио сам случај доношења дарова у манастир Суводол који се налази на пола пута између Зајечара и Књажевца. Становништво из околних села, а понекад и из градова Књажевца, Зајечара, Ниша и других, доносе дарове манастиру и монаштву. Дарови су од најобичнијих употребних ствари до ствари које имају превасходно симболичку вредност, без обзира на њихову материјалну вредност. У ствари, могу се јасно разликовати дарови утилитарног и симболичког карактера. У прве се углавном убрајају храна (уље, со, брашно, шећер, вино, кафа, месо итд), одећа (чарапе, кошуље) и покућство (шолице за кафу, кутије за шећер или брашно, пешкири, прекривачи, крпе итд).²⁵ Даривање утилитарних дарова се не доживљава као милостиња нити од стране дародаваца, нити од стране монаштва. Ти дарови су схваћени као помоћ манастиру, али нису ослобођени симболичког карактера и користе се као практично средство да монаштво, као посредник између лаика и бога, обрати пажњу на људе и представљајући их пред богом овоме скрене пажњу на њихову јавно представљену доброту. Приношење дарова чисто симболичког карактера, најједноставније речено, представљају жртвовање ствари зарад умилостивљавања бога и појединих светаца како би услишили молбе људи и помогли им у избављењу и решавању конкретних проблема као што су лоше здравље, неплодност (немање деце), лоша срећа итд.

Сви учесници у овој размени, укључујући и оне натприродне (!?), свесни су да се ради о више-мање типично концептуализованој размени материјалних и симболичких добара. Самим тим не можемо да говоримо о чистом дару. Дародавци су не само свесни, већ управо намерни да материјална добра, преко монаштва као медијатора, дарују натприродним силама (богу и свецима), да би за узврат добили оно што им је потребно (здравље, плодност или срећу). Проток размене добара, без обзира на њихову материјалност или симболичност, сасвим је јасан: човек–манастир/монаштво–виша сила–човек. С обзиром на укупну концепцију и намеру овог рада, није ми намера да се бавим симболичким даривањем, већ овим и претходним примером желим да уведем појам медијатора у размени добара. Што је још битније, примером о даривању манастира желим да навестим како се корпус дарова концептуализује сходно економском и материјалном контексту у којем егзистира даро-

²⁵ О прилагању дарова у сакралним објектима погледати информативно још: Владић-Крстић 1987.

давац. Једноставније речено, вишим силама се не даје оно што оне траже, већ оно што ми сматрамо да им је потребно и оно што ми имамо да им дамо. Због тога је сет утилитарних дарова манастиру кострусан тако да представља парадигму сета ствари које се производе и/или конзумирају у датом економском систему.

На тај начин се уједно свет бога конструише као сопствени свет онога који даје дар, а аналогно томе, онај који даје дар у чисто профаној сфери свог непосредног окружења, концептуализацијом својих дарова сопствени доживљај света који га окружује екстраполира на исти тај свет. Оно што је још јасно уочљиво јесте то да постоји јасна материјална хијерархија вредности добара дарованих манастиру, што указује на то да дародавац прави калкулацију сопственог умилоствивљавања бога и светаца. Вреднији дар значи тражење веће милости. Али ако већа милост није неопходна, онда ни дар нема велику вредност. Притом, код дарова чисто симболичког карактера (када се, рецимо, доноси дечја одећа да би се задобила плодност младог брачног пара) никада није реч о материјално вредним стварима. Суштина није у томе да ја тривијализујем материјално-симболичку размену добара људи и виших сила, већ да прелиминарно представим унос економске логике размене добара у ванекономску сферу. Сетимо се да се о томе доста расправљало у економској антропологији. Желим само да нагласим да се и у наизглед чисто симболичку сферу размене уноси појам економисања, то јест рационални економски начин мишљења који по правилу тражи пропорционалност уложеног и добијеног.

2. Инвентар размењених ствари

Занимљиво запажање јесте то да у многим, или готово свим досадашњим разматрањима размене добара, без обзира на то да ли се односе на примитивна или сељачка друштва, инвентар добара која се уносе у трансакције се не наводи, или се то чини веома оскудно. Детаљност приказа размењених ствари Малиновског касније није пратио велики број аутора, изузев оних који су се посветили темељним дескрипцијама. Најчешће се сматрало довољним навођење или општих класа ствари или најбитнијих (најочигледнијих) појединачних ствари које се уносе у размену. Само по себи намеће се питање да ли је тај инвентар уопште битан? Набрајање добара која улазе у домен размене само за себе не мора увек да има иоле озбиљнији хеуристички значај, али чини се да класификација, већ и она формална, може да укаже на одређене карак-

теристике процеса размене, али и начина економисања. Посебно сврставање добара која се уносе у односе размене, у две значењски јасно одвојене сфере, један је од важнијих параметара који указују на то да се размена добара одвија тако да представља битан део економске стратегије управљања домаћинством, ако за сада њега узмемо као елементарну јединицу економске организације. Вероватно управо као последица економског стратегисања, то јест универзалног економског прорачуна уложено—добито, и промена садржаја инвентара добара која улазе у размену, превасходно мислећи на материјална добра, показује трансформацију перцепције и реакције на економске услове у глобалном друштву,²⁶ и даје представу о једном од аспеката економисања у савременом сељаштву.

Повољна околност у српској етнолошкој и антрополошкој литератури јесте то што је у неколико радова дат више или мање детаљан скуп добара која се уносе у размену, при чему и овде размену узимамо као строго схваћен појам (погледати: Kovačević 1987; Vjeladinović-Jergić 1987; Матић 2000).²⁷ У старијој етнографској литератури такође се налазе пописи дарованих ствари, али је сасвим јасно да се ту говори о сасвим другом економском контексту те стога, као што сам већ напоменуо у уводу, те пописе дарованих ствари у овом моменту не узимам у обзир.

Пре самог инвентарисања добара која се уносе у размену пожељно је јасно нагласити неколико момената који су до сада потпуно разјашњени, а односе се на размену добара. У ствари, још од маестралног рада Марсела Моса јасно је да се антропологија фокусира на размену добара која се одвија у оквиру церемонијалних ситуација, без обзира на то којим церемонијалима је у неком културном конструкту придат круцијални значај. У европским културама, без обзира на то да ли је реч о сељаштву или не, ти круцијални церемонијали везани су за културно установљене битне моменте у животу појединца и, у нешто мањој мери, локалне заједнице. Први битан моменат је, дакле, то што када у антропологији говоримо о размени, ми превасходно подразумевамо церемонијалну размену добара. Та размена добара је јасно структурирана сходно обичајноправним нормама (о којима ће бити речи нешто касније) и сходно структури самог церемонијала. Управо зато што се размена јавља у низу великог броја пригодних церемонијалних ситуа-

²⁶ Овде се уочава повољна околност тога што сам емпиријски део истраживања спроводио током више година, обухватајући и период изразите економске кризе.

²⁷ Пописи дарованих ствари могу се наћи спорадично и у другој литератури (на пример: Ромелић 2001), али сам се ја задржао на радовима који се директно тичу теме овог рада.

ција, сасвим је логичан Ковачевићев (Kovačević 1987: 37–38) закључак да се на експлицитном нивоу ритуала јавља *даривање*, то јест доношење материјалних добара и њихово ритуално уручивање актерима церемонијала који, сходно структури учесника у ритуалу, и треба да их приме (Ковачевић конкретно разматра свадбени церемонијал). Када се, с друге стране, узимајући у обзир тезу о одгађању узвраћања или испостављања захтева за узвраћањем, у дужем периоду сагледа низ церемонијала исте врсте, увиђа се да је реч о размени добара која је постављена у претпостављено бескрајан низ даривања и узвраћања дарова (Матић 2000: 186–197). Други ниво размене јесте онај који анализира Ковачевић, а односи се на двосмерну трансакцију добара унутар појединачног церемонијала.

Вратимо се економском аспекту корпуса дарованих ствари. Инвентар добара која улазе у трансакције у оквиру церемонијалне размене показује извесне разлике завосно од карактера и церемонијалне пригоде. Емпиријски је утврђено да је обим трансакција највећи у оквиру свадбеног церемонијала, те да тај церемонијал у сељаштву у Србији и сада, у ономе што је у процесу енглобализације у другој половини 20. и почетком 21. столећа од тог сељачког друштва остало, представља ситуацију најобимнијег протока људи и ствари (мада исто важи и за урбано друштво), и то је потпуно сагласно другим европским сељачким културама. Због тога се свадба најчешће и узима као хеуристички најповољнији пример за анализу церемонијалне размене, укључујући и економски аспект те размене. Друге церемонијалне ситуације се, наравно када је о размени реч, у суштини не разликују од свадбе (Матић 2000; Матић 2008а), осим по обиму трансакција. Ту превасходно мислим на бабине, крштење, сахрану, славу и преславу, а донедавно смо могли да говоримо и о испраћају на одслужење војног рока. Овај последњи церемонијал се данас готово уопште не организује, не само због неславне и губитничке прошлости бивше ЈНА већ и због садашње организације Војске Србије и уведене институције цивилног служења војног рока.²⁸ Током теренских истраживања забележио сам само два случаја организовања церемонијалног испраћаја на одслужење војног рока, један у селу Вина код Књажевца 2003. године, а други у Кочином Селу код Јагодине, с пролећа 2006. године, мада сам само у првом случају разговарао с организаторима таквог испраћаја.

²⁸ Драстична промена од славног испраћаја у ЈНА до потпуног потискивања тог церемонијала представља засебну антрополошку тему која излази из домена интересовања ове књиге.

Као свадбени дарови у последњих неколико деценија најчешће се јављају покућство (бела техника, кућни апарати, прибор за јело, ТВ и ДВД уређаји, музичке линије, вазе, лампе, постељина, ћебад...), одевни предмети (кошуље, чарапе, доњи веш, обућа) и предмети с естетском функцијом (слике, гоблени, таписерије итд.). Велики број учесника у церемонијалу, званица, доноси и готов новац, што се на нивоу етноекспликације сматра најефикаснијим даром јер оставља потпуну слободу примаоцу новца да га по сопственом нахођењу употреби како жели. То значи да организатор церемонијала и прималац новца као дара може сходно својим потребама да га претвори у неку другу вредност. Универзалност новца као медијума тржишне размене је подразумевана и на етнографској равни.

Добра која се јављају као дарови за бабине и крштење намењена су новорођеној деци. По правилу то су разни одевни предмети (одела, панталонице, хаљинице, капе, портикле, обућа и чарапице...), играчке и ситно покућство (пешкири, прибор за кафу, крпе за судове, чаше...). Наравно, и овде новац не изостаје, а дарује се с истим схватањем као и у свадбеном церемонијалу. Изузетак донекле представља ситуација забележена током деведесетих година 20. столећа. Из идеолошких разлога, много деце својевремено није крштено онда када то налаже обичајна пракса и црквени канони, већ су се крстили након формалног раскида с комунистичком идеологијом. Наравно, крстили су се као одрасли људи. Већина њих је организовала пригодно славље, а као универзални дар доминирао је новац, и тек понешто од традицијски установљених дарова као што је одећа.

Церемонијал који се организује поводом нечије смрти због релативне изненадности организације – пошто је нечија смрт ретко кад извесна и, наравно, не желећи да звучим банално, не може се унапред прецизно дефинисати – у највећој мери укључује крајње прагматична материјална добра која се дарују породици преминуле особе. То је најчешће храна која се може одмах употребити у самом погребном церемонијалу. Понекад је то и новац. Осим тога, ту су и симболички дарови којима се комуницира са оним светом, то јест са својим ближњима који су раније преминули. Ти дарови готово у потпуности излазе из економске перспективе не само због занемарљиво мале материјалне вредности већ и због свог чисто симболичког карактера.

Даривање хране за сахрану нас уједно враћа на претходне церемонијалне ситуације. У корпус дарованих ствари за свадбу, крштење и бабине такође улази и храна. На овом месту уочавамо и једну регионалну етнографску разлику. У областима Западне Србије у којима сам обавио

теренска истраживања подразумевало се да они учесници у церемонијалу, свадбеном пре свега, који су по основу сродства или суседства блиски с организатором доносе и тзв. *прилоі*. Прилог је храна, најчешће јагње, прасе, торта, вино, ракија, погача. Прилози у храни се потом у самом церемонијалу сервирају као и свака друга храна и ретко кад се води рачуна да ли ће онај ко је донео нешто од хране ту своју храну и да једе. Једноставно, донета храна улази у укупан свадбени мени. Само се у појединим случајевима води рачуна о томе да прасе које је донео кум или стари сват буде њима и сервирано. Доношење прилога у храни била је уобичајена пракса током деведесетих година 20. столећа, али и почетком 2000-их када сам обавио кратко контролно истраживање. За разлику од колубарских и подгорских села, у селима Белице, где сам обавио истраживања током 2006. године, праксу доношења прилога у храни испитаници су наводили као давно прекинут обичај, мада се у већем броју случајева и данас јавља само доношење торте. Доносе је такође они који су социјално блиски с организатором свадбе. Исту етнографску ситуацију сам забележио и у области Књажевачког Тимока и Пиротског Понишавља. У свим тим областима с обичајем доношења прилога у храни прекинуло се током седамдесетих година 20. столећа. Етнографско објашњење тај прекид повезује готово искључиво с променом економског стања сеоског становништва, потпуно унисоно подразумевајући осетан сопствени економски напредак како у материјалном смислу тако и у смислу пожељне промене економске организације.

Потпуно је погрешно, међутим, очекивати да се у једном цивилизованом сељачком друштву, у великој мери реструктурираном обрасцима који долазе из глобалног друштва, практикује само хомеоморфна²⁹ размену добара у оквиру тачно одређених церемонијала. Кад је реч и о самој размени добара у оквиру церемонијалних ситуација, већ сам показао (Матић 2000) да је пракса вредносне деобе или вредносног збрајања дарова савим уобичајена, као и пракса трансфера узвраћања из једне ситуације у другу. Сходно конкретним социјалним условима савим је уобичајено да се, на пример, дарови добијени на свадби дародавцима узврате за крштење. Међутим, ту још увек говоримо о церемонијалном оквиру размене.

Сељачко друштво у Србији не само да познаје већ има веома развијену ванцеремонијалну размену добара која, с друге стране, није ис-

²⁹ Појам хомеоморфне размене користим у оном смислу како га одређује Гулднер (Gouldner 1960: 172). Он под хомеоморфном разменом подразумева да се узвраћање обавља у еквивалентној форми и у еквивалентној ситуацији.

кључиво тржишна размена. Ту се превасходно убраја размена разних добара као што су храна, алат, покућство, али од круцијалног економског значаја је размена рада. Ванцеремонијална размена добара малог обима обавља се међу домаћинским групама у оквиру једне сеоске заједнице које себе сматрају социјално блиским и стога одржавају континуалну размену која је подређена принципу генералног реципроцитета. Таква размена се понекад јавља и спорадично са социјално удаљеним домаћинствима и то су махом *ad hoc* размене које често добијају форму трампе руковођене принципом балансираног реципроцитета. Ванцеремонијална размена добара по правилу подразумева недефинисан, то јест отворен скуп оних с којима се обавља. Неретко, управо поводећи се за принципом генерализованог реципроцитета, ванцеремонијална размена између два домаћинства може да замре у дужем временском периоду, те да потом буде обновљена. Само сељаштво ову врсту размене перципира као врсту међусобног либерално дефинисаног реципроцијалног испомагања, сходно конкретним потребама у датом тренутку.

Размена рада је, међутим, јасније дефинисана и превасходно се односи на човеков пољопривредни рад, а потом и на рад стоке, све донде док се њен рад и даље користи у пољопривреди. Једно домаћинство однос размене рада одржава или, евентуално, заснива са својим суседима или с другим домаћинствима, али увек из истог села.³⁰ Однос размене рада се заснива са суседним домаћинским групама превасходно из практичних разлога. Близина имања, наиме, омогућује већу ефикасност рада, јер се по правилу након завршетка посла на имању једне домаћинске групе прелази на обављање посла на имању друге домаћинске групе. Домаћинска група с другим домаћинским групама размењује рад током дугог периода, некада и више деценија, и изузетно ретко прекида размену рада с једним и заснива с неким другим.

Број домаћинских група с којима једна кућа заснива и одржава размену пољопривредног рада релативно је мали и претежно зависи од величине имања домаћинске групе. Свако домаћинство размењује пољопривредни рад према сопственим потребама и зато размењује рад само с оним бројем (суседних) домаћинских група који јој обезбеђује потребан број пољопривредних радника. Иначе, кад једна домаћинска група другој позајмљује или враћа раднике, она никада неће послати све своје чланове, већ оне који су снажни и способни, то јест који су радно

³⁰ Размена рада између две домаћинске групе које нису из истог села јавља се само изузетно, кад су на ободу села која се просторно додирују па су оне својим имањима, ипак, суседне једна другој.

ефикасни, очекујући да јој се исто тако и узврати. Домаћинство које је задужило од другог домаћинства одређени број радника мора исти број и да јој врати.

Радници задужени за једну врсту пољопривредног посла по правилу се за исту врсту и враћају, али је тај принцип, због разноврсности послова и радних потреба, тешко примењивати у пракси. Да би била остварена претпостављена еквиваленција позајмљеног и враћеног рада, понегде се уводи *надница* као конкретни новчани еквивалент одређене количине рада. Вредност наднице зависи од тежине посла, а обрачунава се на један радни дан, мада ту има варијација о дужини трајања рада у часовима. Тешки послови, додуше, данас се углавном обављају машинама и они који га обављају наплаћују свој труд у новцу. Сматра се, такође, да један радник вреди једну надницу. Стога, кад се неки пољопривредни рад узвраћа, позајмљени рад и рад који треба вратити, као и број радника, претварају се у наднице па се потом те наднице упоређују, збрајају или одузимају. Треба поменути да при прерачунавању надница понекад постоји толеранција у вредности пола наднице, као и то да се враћање пољопривредног рада задуженог током једне сезоне веома ретко кад преноси у наредну сезону. Домаћинске групе данас међусобно размењују рад за копање и брање кукуруза, везивање снопова, сакупљање и превоз сена, сакупљање шљива, превоз стајског ђубрива, обраду винограда тамо где их има, обраду и наводњавање башта итд.

У неколико села Пиротског Понишавља забележио сам случајеве међусобне размене сточног рада. Данас су овакви случајеви спорадични већ самим тим што се радна снага стоке веома ретко користи. Без обзира на то, и приликом размене сточног рада релативно строго се прати принцип еквиваленције. Неће се десити да, рецимо, једно домаћинство узме запрежну краву да би превезло два товара сена, да би потом домаћинству од којег је краву узело дало своју краву да би оно превезло већи број товара кукуруза. Сва одступања од еквивалентности регулишу се новчаном надокнадом.

Размена рада изван пољопривреде унеколико је запостављена у односу на размену пољопривредног рада. Раније веома развијена размена рада везана за изградњу објеката, куће пре свега, данас не постоји, или се ту евентуално јавља испомагање социјално блиских ономе ко нешто гради, али тај рад не подлеже оним принципима којима подлеже размена пољопривредног рада.

Укупан конструкт добара која улазе у реципроцијалне трансакције размене у сељачком друштву сачињен је од две кључне класе ствари. Говорећи језиком економске антропологије и неокласичне економије,

прву класу чине добра из сфере социјалног капитала, а другу из сфере економског капитала. Прву класу чине утилитарна материјална добра (укључујући ту и услуге и гостопримство), а другу чини сељачки пољопривредни рад, ресурс који се уобичајено препознаје као најбитнији и заправо једини који је под потпуном контролом самог сељаштва (Kerblay 1971; Redfield 1969; Wolf 1966; Hammel 2005). У разликовању те две класе добара која улазе у размену експлицира се онај аспект сељачке когнитивне орјентације који се тиче система економских вредности. Корпус дарованих ствари – који обухвата материјална добра, услуге и гостопримство – установљен је као корпус добара која осим материјалне имају и јасну социјалну вредност јер се превасходно односе на обезбеђивање трајања егзистенције у постојећем социјалном контексту и остваривање установљених социјалних улога. Сва добра која се јављају као церемонијални дарови, али и материјална добра која су предмет ванцеремонијалних трансакција, улазе у дуготрајне односе размене. Дуготрајност, с подразумеваним одгођеним узвраћањем, колико је битна за социјалну репродукцију (Weiner 1980) толико носи и одређене ризике неузвраћања. Ризик неузвраћања може да се компензује на различите начине, а онај који се успоставља аутоматски јесте управо нуклеаризација дарованих добара. Изостајање појединачног добра не прети онда да осетно наруши намерени еквилибријум уложеног и добијеног, а то важи чак и када церемонијале посматрамо изоловано из реципроцијалног низа истих церемонијала (Kovačević 1987). Други ефикасан начин компензације јесте супституција недостајућег учесника. Супституцији се не прибегава у случају када је изостајући учесник социјално удаљен, али је обавезна када је он социјално близак и, посебно, ако има јасно одређену улогу у структури церемонијала. Сходно структури церемонијала, такав учесник је уједно онај који учествује с економски и социјално вредним даром.

Супротно томе, у инвентару дарованих ствари кључни ресурси се никада неће наћи. То је пре свега пољопривредни рад, али и други ресурси као што је земља, семе (репродуктивни ресурси), пољопривредни алат итд. Кључни сељачки ресурси, дакле, никада нису објект временски одгођених размена, већ се евентуално могу унети само у краткорочне размене у оквиру јасно и строго дефинисаних партнерских односа. Нарушавање таквих односа сматра се изузетно ризичним јер у економском дискурсу угрожава егзистенцијални потенцијал сељачког домаћинства. Још у традицијској економској организацији сељаштва јављало се плаћање рада уколико он није могао да буде обезбеђен разменом. У традицијском сељаштву се, додуше, формално у оквиру мираза јавља обрадива

земља као дар. Мислим да је овде заправо реч о трансферу ресурса, а не о размени. Умањење обрадиве земље увек је пропорционално економској калкулацији односа уложеног рада и обрадиве земље (Wiens 1977). Ако бисмо баш инсистирали на појму реципроцитета, он се овде одвија на сасвим другом нивоу и једнократан је – давањем обрадиве земље уз мираз домаћинство „добија“ умањени број својих чланова, укључујући и невесту и њено потомство, и самим тим задржава остварену ефикасност радне искористивости расположиве обрадиве земље.

Јасним разликовањем две класе добара која се јављају као објекти размене сељаштво заправо конструише дистинкцију између социјалне и економске сфере сопствене егзистенције. С обзиром на субординирани положај у односу на глобално друштво и с обзиром на константну неизвесност процеса пољопривредне производње, као два кључна фактора неизвесности, сељаштво себи не сме да дозволи велике ризике у сфери обезбеђивања сопствене егзистенције. Када преформулишемо претходно наведене основне принципе сељачке економије, можемо да кажемо да је читава сељачка економија конструисана око рационалне једначине чији је исход увек усмерен прво као обезбеђивању сопствене егзистенције и егзистенције сопствене домаћинске групе, а тек потом као остваривању социјалних и симболичких вредности.

Осим позиције ресурса, у сељачком конструкту добара која улазе у размену особиту позицију има и новац. Јасно је да сељаштво, већ оно традицијско, а свакако и ово савремено, користи новац глобалног друштва са свим особинама које му то друштво придаје. Ипак, у размени добара новац у сељаштву бива сагледан из једног специфичног угла. Као што смо видели новац се редовно јавља као универзални дар у оквиру церемонијалне размене добара. Сходно изграђеној дистинкцији између две класе добара која се уносе у размену, новац због појављивања у виду церемонијалног дара формално смештамо у класу ствари социјалног капитала. Такав однос према новцу указује на то да он у сељачкој економији није третиран као ресурс, то јест није третиран као капитал који се директно улаже у фонд за обнову, значи као капитал који се улаже у остваривање профита. Док новац посматрамо издвојено као церемонијални дар таква тврдња се може узети као тачна. Она заправо важи за традицијско сељаштво, али у савременом сељаштву је исправније говорити о дуалистичком односу према новцу. С једне стране, тачно је да се и даље користи као церемонијални дар и самим тим се издваја из економске сфере и пребацује у социјалну сферу, то јест уноси се у церемонијални фонд. С друге стране, новац се користи и као ресурс, рецимо тако што се на тржишту обезбеђују средства неопходна за економску ре-

продукцију. У неким случајевима директно се користи и као капитал за остваривање профита. У овом моменту, када говорим о инвентару размењених ствари, довољно је само поставити дилему где се у сељачком друштву налази граница преко које се обавља трансфер новца у социјални капитал и који све фактори утичу на положај те границе у оквиру структуре економске и социјалне организације.

Разврставање добара која се уносе у трансакције размене у сељаштву на поједине класе заправо нас доводи до разликовања појединих сфера размене: 1. сфера церемонијалне размене; 2. сфера размене рада; 3. сфера размене добара у виду међусобне солидарности. С обзиром на то да сељаштво у Србији у већој или мањој мери учествује на локалним тржницама, али и у тржишту глобалног друштва, као четврта сфера размене јавља се и тржишна размена, мада је таква размена структурирана начелима тржишне економије у које су до одређеног нивоа унети елементи когнитивне оријентације сељаштва.

3. Елементарна економска калкулација

Церемонијали у којима се формално јавља даривање јесу ситуације изразите концентрације економских, социјалних и симболичких добара. У церемонијалима се, дакле, обавља трансфер тих добара међу учесницима, сходно улогама које имају у структури церемонијала. Трансфер добара се обавља у низу дијадских односа, међу којима су поједини доминантни, а неки сасвим споредни. На пример, један од споредних дијадских односа реципроцијалног трансфера добара јесте између домаћинства организатора церемонијала и оних који помажу у организацији и реализацији церемонијала. Помагачи добијају одређене дарове, рецимо кошуље, чарапе, пешкире, док организатор добија њихов конкретан (непољопривредни) рад. У већини етнографски забележених случајева такве трансакције су коначне и јављају се по потреби. То су чисто економске трансакције, чак и када су засноване на претходним социјалним односима, и у оквиру церемонијала почињу и завршавају се, подразумевајући да је остварено начело еквиваленције вредности датог и добијено код обе стране.

Такве појединачне економске трансакције, мада у оквиру великих церемонијала, малог су обима и економског значаја. За церемонијалне ситуације много су значајније кључне дијадске трансакције добара, формално екплициране као даривање и гостопримство. Посматрајући најпре синхронијски један од кључних церемонијала, свадбу, Ковачевић

(Kovačević 1987) је утврдио специфичан однос размене и дара, показавши на постављеном моделу принципе установљавања еквиваленције вредности добара у трансферу. Примарни дијадски однос који Ковачевић поставља у свом моделу јесте однос између организатора и сватова, где организатори сватовима дају гозбу, а сватови организатору дају дарове. Примарна је претпоставка да су вредност дарова и гозбе еквивалентни, без обзира на то у којој се форми јављају дарови. С обзиром на дефинисане улоге у церемонијалу, и с обзиром на то да дарови које доносе сватови припадају младенцима, Ковачевић организатора, једно домаћинство, рашчлањује на младенце и њихове родитеље. Ту се успоставља нови двоструки дијадски однос, где родитељи заправо индиректно дарују своју децу, младенце, а сватовима дају гозбу. Када се на другу страну таквог дијадског односа поставе дарови сватова, јасно је да је реч о размени економски (новчано, како каже Ковачевић) еквивалентних вредности. Тако посматрана еквиваленција заправо указује на то да су родитељи, сходно садржају укупног корпуса дарованих ствари, својој деци обезбедили значајан део материјалне егзистенције, док су, с друге стране, обавили и своју значајну социјалну улогу и испратили своју позицију у широком спектру социјалних односа. Вероватно инспирисан широким сетом социјалних односа које карактерише трајност, а у којима учествује организатор свадбе, Ковачевић један свадбени церемонијал поставља у дијахронијски низ с будућим свадбеним церемонијалима и долази до закључка да се у таквом низу заправо одвија већи број кружних еквивалентних размена новчаних еквивалената, то јест дарова и гозби, а да је суштински исход таквих кружних размена даривање којим старија генерација обезбеђује млађој материјалне основе егзистенције.

Модел односа размене и дара који је Ковачевић поставио за свадбени церемонијал у суштини је примењив и за друге церемонијале, преваходно за данас сасвим уобичајен церемонијал крштења, с тим што улогу младенаца добија новорођено дете. У случају слављења породичне славе, улога даваоца гозбе и суштинског примаоца дара није одвојена, мада ту може да дође до формалног одвајања тако што се као давалац гозбе појављује домаћин, а као прималац дара његова жена и деца.

Успостављен идеалтипски модел односа размене и дара потпуно је функционалан све дотле док церемонијал посматрамо синхронијски, као ситуацију у којој се остварује еквиваленција дарова и гозбе, односно еквиваленција датог и добијеног. Може ли овај модел, онда, да претпостави шта ће се десити у случају одсуства такве еквиваленције, посебно у случају када је разлика вредности између дате гозбе и примљених дарова осетно велика. Такав однос у оквиру појединачних церемонијала,

однос изразите нееквивалентности датог и добијеног, налазимо током кризног периода, посебно током последње деценије 20. столећа, а присутан је и данас, у периоду економске и социјалне транзиције глобалног друштва. Свадбени и други церемонијали се ипак одржавају и током оба та периода. Где се ту онда налази рационална економска калкулација? Или можда говоримо о економски изразито нерационалном понашању.

Церемонијална размена добара узета као појединачна церемонијална ситуацију и сагледана изван реалног контекста социјалне и економске организације сељаштва омогућава антрополошко тумачење помоћу модела потлача. Формална сличност је најочигледнија када се јавља изузетно велика разлика између вредности пружене гозбе и примљених дарова. Такав однос вредности редовно се јавља када церемонијал организују веома имућни људи. У таквим церемонијалима организатор не само да учесницима даје обилну гозбу и забаву већ им непосредно даје и материјалне дарове. Вредност тих дарова кореспондира са степеном социјалне дистанце у том смислу што с повећањем социјалне дистанце вредност дара пропорционално опада. Организатор церемонијала, формално гледано, попут организатора потлача, својим даривањем учесника у церемонијалу обавља њихово социјално позиционирање у односу на себе, али уједно експлицира своју визију егоцентричне социјалне структуре и позицију појединаца у оквиру те структуре (погледати: Mos 1982; Barnett 1938). Ипак, и у разматрањима потлача углавном су организована обимна церемонијална давања посматрана као појединачне ситуације, а не као систем даривања и узвраћања. Прималац дара у потлачу и сам може да се јави као организатор потлача, те да отуда он обави своје позиционирање других у оквиру свог виђења система социјалних односа и вредности. Значајно у организацији потлача, што наводи на закључак о још једној формалној сличности, јесте то што га по правилу организују локални лидери, док у нашем случају наглашено обилне церемонијале организују локални угледници који у социјалној организацији такође могу да приме улогу локалног лидера, у дискурсу савремених политичких збивања неки од њих чак и формално улазе у политику и заузимају политички етаблиране лидерске положаје у глобалном друштву.³¹ Кључну разлику између потлача и церемонијалне размене о којој је овде реч,

³¹ Свакако најочигледнији пример јесте Драган Марковић Палма, председник општине Јагодина, иначе у свом бирачком телу познат као човек широке руке. Он управо честим организовањем церемонијала и прослава, раније о сопственом, а сада о трошку општинског буџета, непрекидно врши социјално позиционирање и наглашавање дистанце између локалног сеоског становништва и своје лидерске позиције.

чини ми се, чини најпре то што потлач не организују сви, док церемонијалну размену организују сва домаћинства. Изузеци су само спорадични и последица су већих социјалних и економских поремећаја искључиво на нивоу појединачног домаћинства. Друга формална разлика јесте у томе што је потлач социјално сасвим рационална ситуација, док је његова економска рационалност дискутабилна. Церемонијална размена добара у сељаштву је и социјално и економски потпуно рационална ситуација, а та рационалност је постигнута управо захваљујући својеврсно структурираном механизму протока добара. Економска рационалност можда се најбоље уочава у домену искоришћених ресурса. Друштва која упражњавају организовање потлача захваљујући својој примитивној економској организацији егзистирају у стању изобиља онако како га сагледава Салинс (Sahlins 1972). Преобимна потрошња у оквиру потлача стога не представља угрожавање било ког ресурса и не доводи организатора у стање оскудице. Економска организација сељаштва другачија је пре свега због своје двојачке интегративности која се огледа у односу на локално и шире сељачко окружење и у односу на глобално друштво. У таквој организацији свако нерационално расипање добара и ресурса тренутно свако домаћинство може да доведе у стање оскудице, а такво стање је свакако непожељно и треба га избегавати. Кључна разлика се налази у систему алокације ресурса и сељачка економија заправо показује јасно дефинисан систем равномерне прерасподеле кључних ресурса, а свака тренутна повећана потрошња у оквиру организованих церемонијала потпуно је предвиђена и увек постоје резервисани ресурси за такву потрошњу.

Синхронијско посматрање размене добара, без обзира у овом моменту на облик реципроцијалности и степен еквиваленције вредности, у ствари не допушта трајање укупне социјалне репродукције (Weiner 1980). Уколико је размена завршена у само једној церемонијалној ситуацији, поставља се питање трајности социјалних односа, иако је очигледно да они трају. Завршетак размене у једном церемонијалу би могао да значи да појединачне домаћинске групе у сељаштву егзистирају као потпуно независне јединице које у социјалну интеракцију ступају с другим домаћинствима потпуно произвољно. И на крају, ако се организатор неког церемонијала јавља само као давалац – јер он директно учесницима у церемонијалу даје гозбу, а својим потомцима индиректно даје дарове – може се поставити питање одакле црпе свој економски потенцијал имајући у виду структуру и карактеристике сељачке економске и социјалне организације. Због тога Вејнерова и закључује да је размена један од кључних механизма који обезбеђује дуго трајање социјалне репродукције.

Још једна карактеристика социјалне и, нарочито, економске организације сељачких друштава не дозвољава синхронијско (или ахронијско) посматрање појединачних ситуација у којима се одвија размена. Наиме, једна од карактеристика сељачке економије (мада је то карактеристика и економских система многих примитивних друштава) јесте релативно строга класификација добара, што имплицира и релативно строге односе еквиваленције. Разне робе и услуге су смештене у релативно јасно ограничене класе ствари. Чак и онда када су појединачна добра исте номиналне вредности, али припадају различитим класама ствари, између њих се не успоставља однос еквиваленције. Самим тим добра из различитих класа ствари не могу да се поставе у међусобни однос размене (упоредити: Firth 1967: 17–21). Једноставно речено, за свадбу добијен сервис за ручавање није еквивалент указаном гостопримству и гозби (тј. добијеној храни). Анализе многобројних система размене у многим економским системима, што је случај и с овом разменом у српском сељаштву, недвосмислено су показале да, све док се не дође до тржишне размене, постоје јасно издвојене сфере размене добара које се међусобно не преплићу чак и када се одвијају истовремено. Поједине класе ствари, што сам већ навео у претходном тексту, имају своје канале размене и ти канали се међусобно не укрштају (видети на пример: Douglas 1967; Barth 1967; за нама блиско сељачко друштво видети на пример: Chevalier 2001). Ја сам већ навео за наше сељаштво да се добра која се у церемонијалима јављају као дарови разликују од ресурса, а њихова се размена заправо одвија у две одвојене сфере.

Неодрживост посматрања појединачних церемонијала независно од хронолошког следа који укључује и друге церемонијале исте врсте поткрепљују и многобројни конкретни етнографски подаци. Ти подаци указују на постојање више или мање јасно дефинисаних обичајноправних норми везаних за размену добара које с једне стране разликују класе добара, а с друге стране обезбеђују одгађање враћања или испостављања захтева за узвраћањем добара. Етнографски подаци показују и да је снага обичајноправних норми нешто већа у Западној Србији, док се у Источној Србији и Поморављу јавља виши ниво либерализације реципроцијалних односа. То можда најбоље показује чињеница да се у Западној Србији води строга евиденција дарованих ствари, односно сви дарови се пописују у свеску уз име дародавца. У другим крајевима такве евиденције су спорадичне.

Прва кључна обичајноправна норма свакако јесте полагање права на добра у размени, и с тим у вези обавеза давања и враћања. Свака домаћинска група полаже право на сва она добра која ће јој бити дата кад

организује неку ситуацију. Она полаже право на та добра било зато што друге домаћинске групе имају обавезу да јој узврате раније добијено добро, или због тога што она сама има обавезу да врати добра која ће добити кад организује ситуацију. Сходно етнографски регистрованим моралним начелима, обавеза враћања је снажнија од обавезе давања пошто се и обавеза давања, због специфично структурираног тока размене, у суштини сматра обавезом враћања. Обавеза примања добара се подразумева, јер оно произлази из обавезе да се да и да се врати. Не примити понуђено добро значи поставити даваоца у инфериоран положај, што може изазвати сукоб, мада сам забележио и неколико таквих случајева.

Наредна битна обичајноправна норма размене добара јесте преферирана обавезност враћања добијеног добра у истој ситуацији, и по правилу се враћа добро исте врсте и исте вредности. Етнографски материјал је показао да постоје и изузеци, али се они јављају само онда кад је враћање објективно немогуће обавити у истој ситуацији. То значи да је обавеза враћања у истој ситуацији подређена обавези да се добијено добро уопште врати. Битно је, дакле, вратити добијено, а тек ако постоје објективне препреке, оно се евентуално може вратити и у некој другој церемонијалној ситуацији.

Наследност права и обавеза дефинисаних принципима размене играју кључну улогу у временском одгањању размене. Добро које је добио један прималац не мора да врати управо он, већ то могу да учине и његови наследници, али и добро које је дао један давалац такође може бити враћено његовим наследницима. Принцип наследности је нарочито изражен код пригодних церемонијала, пошто период између ситуације у којој се даје и ситуације у којој се враћа може бити веома дуг. Важна обичајноправна норма јесте и право на дељење добара, то јест обавеза њиховог збрајања, што омогућује еквивалентност укупних вредности добара која ће две домаћинске групе дати једна другој у неком периоду. Деоба и збрајање добара јављају се онда када две домаћинске групе не организују истоветан број ситуација у неком дужем периоду, најчешће у периоду једне до две генерације.

Обичајноправне норме церемонијалне размене добара сваку домаћинску групу у сељачком друштву постављају у један дугорочни низ давања и примања. Сељачко домаћинство сходно тим нормама увек носи двоструку улогу онога ко даје и онога ко прима. Давање и примање су, пратећи структуру церемонијалне размене, постављени заправо у два паралелна низа који се простиру у прошлост и будућност, то јест односи давања и примања се – због принципа временске одгоде и правила да се даје и узвраћа добро исте вредности и у истој ситуацији, као и због прин-

ципа нееквивализације добара различитих класа – простиру кроз низ претходних и будућих церемонијалних ситуација исте врсте. Размена у церемонијалним ситуацијама разликује стога *низ давања* и *низ њимања* као две хронолошки постављене линије трансакција добара, претпостављајући да се те трансакције руководе принципом балансираног реципроцитета (погледати: Матић 2000: 194–195). Сваки однос вредности, без обзира на то да ли се обраћа пажња на еквивалентност или не, исто се поставља у хронолошки низ ситуација исте врсте. Примарни биланс вредности уложеног и добијеног калкулише се стога у одвојеним, временски неограниченим низовима давања и њимања, а не у оквиру једне церемонијалне ситуације. Један свадбени дар један је члан у низу дарова, а гозба је један члан у низу церемонијалних гозби. Еквиваленција вредности добара мора бити остварена унутар посебних низова, а не међу низовима. Такав принцип примењује се код свих врста церемонијалних ситуација. То значи да је за једно сељачко домаћинство битно да ли је вредност неког дара који је добило од учесника у церемонијалу који је организовало вредности која је еквивалентна вредности дара који је она раније том учеснику дала када је овај други био организатор неког церемонијала, или ће му дати у будућности. Један скуп домаћинства заправо стоји у међусобном бесконачном односу давања и узвраћања. Конкретно речено, једно домаћинство води рачуна о томе да ли је вредност дара који добија, рецимо за свадбу или крштење, еквивалентна вредности дара који је оно дало када је учествовало у истом церемонијалу које је организовало домаћинство дародавац, а не да ли је вредност добијеног дара одговарајућа вредности добара (превасходно хране) које је учесник конзумира у оквиру церемонијала. Одсуство еквиваленције добијеног дара и конзумираних добара је посебно очигледно у случају социјално блиских учесника у церемонијалу (мислећи превасходно на сроднике). Апсурдно је претпоставити да ће вредност конзумираног од стране социјално блиских учесника бити еквивалентна великој вредности дара који су дали. Тачно је да када један церемонијал посматрамо у целини и изоловано од других церемонијала можемо да претпоставимо еквиваленцију дате гозбе и добијених дарова, али када се пренесемо на ниво појединачних учесника увиђамо да они који су социјално блиски организатору, и стога дарују вредније добро, постају оштећена страна, изгледа као да су се нашли у положају где учествују у размени коју карактерише изразито негативни реципроцитет. Не значи ли то онда да у оквиру церемонијала долази до успостављања непожељне обрнуте пропорције социјалне блискости и значаја социјалних веза? Постављање такве обрнуте пропорције социјалних односа директно доводи до кидања

социјалних веза и церемонијал суштински чини социјално дисфункционалним, то јест представља саму његову негацију. О дугорочној социјалној репродукцији онда не можемо ни да размишљамо. Управо се такав проблем привидно неповољног положаја оних који су организатору социјално блиски решава преношењем идеје о еквиваленцији датог и добијеног из домена појединачне ситуације у домен безвремених низова давања и примања.

Биланс уложеног и добијеног у оквиру појединачне церемонијалне ситуације, изоловане из хронолошког низа церемонијала исте врсте, интимна је калкулација организатора церемонијала и одвија се на сасвим другој економској равни – у равни економског управљања појединачним домаћинством, а у тој равни се налазе и многи други економски фактори осим размене дарова и гозбе.

Разликовање низа давања и примања и два биланса вредности у организовању једног церемонијала омогућава нам да нађемо одговор на питање због чега се једно домаћинство одлучује да организује неки церемонијал иако унапред очекује да неће моћи да оствари еквиваленцију вредности пружене гозбе и остварених дарова. Заправо, ако бисмо организовање церемонијала посматрали из угла строге неокласичне економије, рационално економско понашање би претпоставило да домаћинство, рецимо опет у случају свадбе, својим потомцима сâмо директно обезбеди егзистенцијална материјална добра која би ови иначе добили као дарове. Ако у овом моменту оставимо по страни разне изворе нерационалног понашања и задржимо се у економској сфери, управо разликујући два низа давања и примања, и издвајајући примарни биланс уложеног и добијеног у оквиру та два низа, видимо да је понашање организатора церемонијала сасвим рационално. Када домаћинство не би организовало очекивани церемонијал оно би заправо себе искључило из низа размене и нарушило би сопствени биланс датих и добијених добара у хронолошки постављеном низу церемонијалних размена, што значи да би оно само себи нанело штету. Друкчије речено, управо организовање церемонијала домаћинству обезбеђује еквилибријум уложеног и добијеног у сфери церемонијалне размене добара. У ствари, пошто временске границе низова давања и примања нису дефинисане ни у прошлости ни у будућности церемонијална размена добара је у суштини безвремена, а примарни биланс размене никада стварно није остварен. Али свака будућа ситуација ипак оставља могућност његовог успостављања и непрекидног одржавања. Свако домаћинство тежи одржавању бесконачног (генералног) еквилибријума вредности размењених добара у оквиру сваког низа посебно, али и између низа давања и низа примања заједно.

Та два низа су смислена само у међусобној интеракцији, не могу да постоје независно један од другог. У укупном (отвореном) скупу церемонијала свако домаћинство непрекидно мења своју улогу у оба низа, али то није измена дар–гозба улога. Еквилибријум вредности се односи на укупну вредност размењених добара, а не само на њихову материјалну вредност. Чак и данас, у условима монетаризације сељаштва, вредност размењених добара се не изражава јасно и прецизно у новцу, већ радије у уложеном труду и материјалним добрима потребним за продукцију онога што се у датом контексту сматра добром.

Примарни биланс уложеног и добијеног у оквиру церемонијалне размене спреман је да издржи и одређена одступања. У идеалном случају се претпоставља да су сва сељачка домаћинства међусобно идентична и да ће организовати идентичан број идентичних церемонијала. У стварности то наравно није тако. У обичајноправним нормама се јавља правило збрајања и деобе дарова да би укупан дугорочни биланс датог и добијеног био генерално остварен. Када једно домаћинство има, на пример, једно дете то значи да ће увек организовати само по један церемонијал везан за то дете, док ће оно домаћинство које има двоје деце увек организовати по два церемонијала. Стога прво домаћинство, да би био одржан генерални биланс дато–добијено, то јест да би се успоставила дугорочна еквиваленција онога што та два домаћинства уносе у међусобну церемонијалну размену, има право на деобу вредности датог, док друго домаћинство има обавезу збрајања вредности добара која даје. Број таквих варијација у стварности може да буде веома велики и не зависи само од броја деце већ и од многих других конкретних фактора попут пола детета, броја крвних и тазбинских сродника, пресељења у другу средину, изненадне смрти, неочекиване промене економског стања итд.

Константна карактеристика већине церемонијално дарованих добара и у традицијском и у савременом сељаштву у Србији (свакако и у многим другим или свим европским сељачким друштвима) јесте то да она увек имају егзистенцијално својство (Kovačević 1987; Bjeladinović-Jergić 1987; Ромелић 2001; Матић 2000). Добра чија се трансакција обавља у оквиру церемонијала, зависно од тога којој класи ствари припада, стоји у основи егзистенције домаћинства, али нека од добара могу да буду и у вези с егзистенцијом шире заједнице. Зато је сасвим разумљиво што се води рачуна о садржају добара која улазе у трансакцију. Укупан корпус добара у церемонијалним ситуацијама, без обзира на то да ли се она у датом тренутку дају или примају, формирају је тако да представља парадигму перцепције егзистенције у сељаштву.

Организатор неког церемонијала увек може, сходно својим потребама, да покуша да утиче на корпус добара која ће остварити у форми дарованих ствари. С обзиром на то што је корпус дарованих ствари хо-меоморфног карактера у идеалном случају потреба за прелиминарним управљањем није неопходна. Ипак, придржавајући се принципа да се на даровано добро узвраћа добром исте врсте и у истој ситуацији, поједина домаћинска група може да покуша да давањем одређеног добра обезбеди себи да у будућности, када њој то буде било неопходно, добије исто такво добро.

У савременим условима генерално повећаног нивоа отуђености и у сељачком друштву, јавља се изванредан степен нарушавања егзистенцијског својства укупног корпуса дарованих ствари, што организатора церемонијала поставља у положај нежељене укупне економске калкулације сопственог домаћинства. Размена добара, овако како је конституисана, садржи свакако и поједине елементе нагодбе, па понекад чак и цењкања. Што је сасвим очекивано. У савременим условима постоји одређени степен слободе у постављању захтева за дарованим стварима. Друкчије речено, домаћинство које организује церемонијалну ситуацију узима себи за право да од појединих учесника тражи дар одређеног садржаја, што значи да узима себи за право да управља (или бар покуша да управља) укупним садржајем дарованих ствари. Такво управљање, експлицирано у форми постављања захтева за тачно одређеним даром неком од будућих учесника у церемонијалној ситуацији обавља се у виду договора домаћинства с учесником. Форма договора се јавља чешће но форма директног захтева. Због тога се и може говорити само о покушају управљања корпусом дарованих ствари.

Договор се по правилу прави с оним учесницима у церемонијалу које домаћинство сматра себи блиским по било ком основу (сродство, пријатељство, просторна или професионална блискост). Конкретан садржај тих односа често доводи до опозитних ставова о испостављању захтева за одређеним даром. Донде док су ти односи претежно традицијског карактера, дотле се захтев не испоставља и сматра се непожељним, али уколико су ти односи либералнији, иако је реч о истој социјалној релацији, поставља се захтев за даром. На пример, уколико се кумство доживљава на традицијски начин, захтевати од кума да на свадбу или крштење донесе одређени дар сматра се непојмљивим, непристојним, безобразним, и понекад такав захтев бива повод за раскидање кумства. Уколико се, пак, кум доживљава више световно, као пријатељ и с њим се одржавају чести контакти, онда је разумљиво не само да се од њега тражи одређени дар, већ да и он сам постави упит о потребама домаћинства и о садржају дара.

Домаћинство које организује церемонијалну ситуацију, и јавља се дакле као даривана страна, има своју визију организације будућег корпуса материјалних ствари које ће остварити њихову перцепцију потпуног система материјалних добара, система који произлази из њихових потреба без обзира на то да ли су те потребе економског, социјалног или симболичког својства. Такво домаћинство у низу наизглед независних, али у ствари за њега јасно структурираних договора, покушава да себи обезбеди систем материјалних ствари којима тежи. Рецимо, од једних се тражи ТВ апарат, од других ДВД уређај, од трећих музичка линија, па постељина, сервис за ручавање и тако редом. У испостављању таквих конкретних захтева, ипак је уочљиво, домаћинство у великој мери води рачуна о томе које би вредности требало да буде дар с обзиром на степен социјалне удаљености, али и с обзиром на одржавање вредности еквилибријума дадих и добијених ствари. Управо због тога што је реч о низу нагодби које морају да испрате конвенционалну структуру евалуације дарованих ствари, потребно је испољити одређену вештину у договарању како би се избегла „преклапања“ дарованих ствари, али и како би се избегли социјални конфликти. Уколико домаћинство настоји да избегне, на пример, да у корпусу дарованих ствари види велики број стоних лампи, комплета постељине или сервиса за ручавање (чести сведбени дарови), оно се труди да у даривање уведе, рецимо, друге утилитарне објекте попут другог покућства или одеће, и пре него што до даривања дође. Посебно се води рачуна да не дође до дуплирања вреднијих ствари јер је њих, пре због социјалних односа чија су експликација него из економских (тржишних) разлога, потом тешко или немогуће отуђити и заменити оним што је потребно. Увођење пожељних материјалних објеката се, дакле, решава низом прелиминарних договора.³²

Уколико је постављање захтева за одређеним даром генерално прихватљив облик понашања, појам нагодбе уводимо онда када се тежње дариваног и дародавца разликују. У том случају будући дародавац и даривани покушавају да постигну компромис. Једно од својстава која се у антрополошкој литератури приписују нагодби јесте постојање, да их

³² Најинтересантнији пример који ми је познат у том смислу, мада долази из сфере урбане културе, јесте постављање списка жељених ствари на посебан интернет сајт. Свако од будућих сватова могао је да види шта младенци желе и да „резервише“ оно што ће донети као дар. Након обављене резервације, тај дар се уклања са списка жељених ствари. Обим преклапања дарова на тој свадби био је занемарљиво мали. Један од продаваца електронике у Београду (Megastores Electroniki – власничког порекла из Грчке) у оквиру своје интернет презентације такође нуди могућност прављења списка жеља свадбених дарова из њиховог продајног асортимана.

тако назовем, могућности стварања негативних социјалних односа, то јест односа који су непожељни јер у својој суштини садрже сукоб. Постизање нагодбе, међутим, може да укључује и елементе сарадње (видети на пример: Khuri 1968: 698). Заправо, примарна интенција домаћинства које организује неки церемонијал, након структурирања корпуса дарованих ствари, јесте управо одржавање постојећих или заснивање нових социјалних односа који се перципирају као позитивни и корисни. Прављење нагодбе не мора нужно да буде социјално дисфункционално. У том смислу није необично да, када се нека церемонијална ситуација користи за заснивање нових социјалних веза, будући учесник и потенцијални пријатељ и сам постави упит о пожељном дару који ће донети.

Нагодба о дарованим стварима прави се с онима који су домаћинству организатору церемонијала социјално блиски (по сродству или неком другом основу) и самим тим то су уједно они учесници који у систему размене учествују с даровима високе материјалне и социјалне вредности, то јест они који у размену уносе економски сигнификантна добра. Прелиминарном манипулацијом тих добара организатор церемонијала (овде пре свега мислим на свадбу) покушава да унапред дефинише један део економске основе будућег домаћинства. Успостављање правилне, значи пожељне материјалне основе будуће породице путем пожељно структурираних добијених материјалних добара, ту будућу породицу ослобађа од накнадних економских активности и употребе поседованих ресурса који онда могу да буду преусмерени у друге економске сфере, пре свега у ону сферу која је репродуктивна и, евентуално, у савременим условима, профитабилна.

Након завршене церемонијалне ситуације, где опет као сазнајно најплоднији пример узимам свадбу, домаћинство организатор сумира корпус добијених дарова и обавља компарацију с њему идеалним моделом скупа дарова, који је заправо проистекао из визије сопствених потреба у садашњости и будућности. Поклапање реалног и замишљеног, наравно, никада није потпуно, и домаћинство стога мора да направи калкулацију попуњавања разлика. Ресурси за претварање реалног корпуса добијених ствари у замишљени корпус потребних ствари леже с једне стране у самим добијеним стварима, а с друге стране у постојећим ванцеремонијалним ресурсима домаћинства. Што се прве врсте ресурса тиче, то су превасходно мултиплицирани и из аспекта домаћинства непотребни дарови које оно покушава да претвори у она материјална добра која су му неопходна. То претварање се обавља или тржишном или вантржишном, али и ванцеремонијалном разменом, рецимо продајом на пијаци или некоме од суседа, или директном трампом с неким коме

је односна ствар потребна. Тржишно или, да га тако назовем, псеудотржишно трансформисање добијених, а непотребних дарова у потребна материјална добра, укључујући и новац, сасвим је могуће све дотле док је скуп добијених дарова сагласан с реалним потребама већине социјалног окружења, па се онда они и могу пласирати у то социјално окружење. Рецимо, није тешко продати или трампити утилитарно посуђе, одећу или било које друго покућство. За домаћинство највећи проблем представља ситуација у којој се јавља велики број мултиплицираних дарова исте врсте и велика разлика у односу на замишљени модел потребних ствари – када значајнији део дарова чине ствари које из перспективе домаћинства и његовог социјалног окружења нису утилитарне. Тада је у тржишној размени или трампи могуће само делимично попунити корпус жељеног, али и даље остаје велика разлика. Тада се може претпоставити да ће домаћинство мултиплициране дарове користити као плодан ресурс за даривање у свим будућим церемонијалним ситуацијама у којима се оно јавља као учесник, дакле реални вишак добијених дарова ће бити искоришћен за будућа узвраћања или даривања. Овде се, међутим, принцип одгоде размене јавља као негативан фактор пожељне алокације ресурса. Хронолошко позиционирање будућих церемонијалних ситуација свакако може да буде веома продужено, што значи да су мултиплицирани добијени дарови у неком дужем периоду нешто попут мртвог капитала за једно домаћинство. Реална дужина рока је заправо небитна. Битно је то што је период, када су након свадбе новонасталој породици егзистенцијалне ствари заиста неопходне, много краћи од периода када долази до узвраћања дарова. То значи да домаћинство мора у релативно кратком периоду да обави концентрацију економског капитала како би обезбедило неопходну материјалну основу за новонасталу породицу, док с друге стране већ поседује симболичке, социјалне и материјалне вредности у виду добијених дарова које не може да претвори у економски капитал.

У тардицијској социјалној и економској организацији сељаштва постојала је већа хомогеност не само социјалних и економских односа већ и хомогеност материјалних добара, али је постојала и прецизнија структурираност корпуса дарованих ствари у односу на структуру социјалних односа. Због тога су постојале много мање потребе за прелиминарном манипулацијом дарова, али се не може рећи да их и тада није било. Заправо, неколико мојих најстаријих испитаника је потврдило, онолико колико су могли сећањем да се врате у прошлост, да је и у периоду пре Другог светског рата постојало претцеремонијално договарање о дариваним стварима, али само с онима који су сматрани изузетно блиским

организатору церемонијала. У савременом сељаштву се јавља већа хетерогеност идеја о дарованим стварима, али та хетерогеност није нужна претпоставка и за хетерогеност и функционалну динамичност корпуса добијених ствари. Дародавци се често поводе за модним трендовима, али с ограниченим размишљањем о реалним потребама. Такође, повећана социјална хетерогеност учесника у церемонијалној ситуацији заправо укида могућност неформалног претцеремонијалног структурирања корпуса дарованих ствари јер, за разлику од трдицијске хомогености заједнице, сада када су учесници социјално разноврснији и међусобно на осетно већој социјалној дистанци, значајно се смањују могућности да учесници у церемонијалу, независно од домаћинства организатора, сада међусобно праве договор и конструишу корпус дарованих ствари како би у већој мери одговорили претпостављеним потребама оних који церемонијал организују. У савременим условима појединачни учесници у церемонијалу у знатно већој мери учествују као међусобно независне јединице које, опет, свака за себе има представу о томе шта неке треба даривати. С обзиром на то што се поводе за помодарским трендовима дарова, заправо пратећи токове популарне културе, као и с обзиром на малобројност критеријума за утврђивање потреба дарованог домаћинства, мултипликација истоврсних дарова је у савременим церемонијалним ситуацијама веома честа и обимна. Један од најдрастичнијих примера јесте домаћинство које је добило чак 23 стоне лампе за свадбу од којих је, колико се сећам, њих 6 било потпуно идентично.

Имајући све ово у виду сасвим је разумљиво што једно домаћинство покушава да унапред формира корпус добијених дарова. Тај покушај није ништа друго до рационална економска рачуница којом оно тежи да за ресурсе и напоре уложене у организацију церемонијала оствари максималну могућу корист тиме што ће добити оно што јој је реално неопходно. Када један церемонијал сагледамо као комплексну трансакцију материјалних, социјалних и симболичких вредности, постављање захтева за дарованим стварима је онда покушај да се том трансакцијом што рационалније управља ка жељеном исходу. Лоше обављена трансакција значи да ће домаћинство морати да ангажује додатне ресурсе за постављање материјалне основе будуће породице. Ти додатни ресурси налазе се најчешће у чисто економској сфери, а нарушавање поседованог економског капитала није пожељно јер ремети сваку даљу економску калкулацију управљања домаћинством. Изнуђена трансформација економског капитала и ресурса умањује могућности за чисто економску репродукцију домаћинства и осетно сужава, или чак потпуно искључује могућности за развој. Одсуство развоја је у директној супротности с

повећањем домаћинства које је и формално етаблирано самим свадбеним церемонијалом. Неповољно структуриран корпус реално добијених свадбених дарова заправо једно домаћинство директно доводи у економски нелогичну ситуацију. Таква економска нелогичност присутна је без обзира на то да ли сељачко домаћинство води протржишну или проаутаркичну економију. Штавише, у првом случају је израженија, док у другом случају традицијски конструисана самодовољност регулише у већој или мањој мери сва непожељна одступања.

Економска калкулација савремених церемонијалних ситуација данас је осетно нарушена и појавом неквалитетне и јефтине робе коју учесници у церемонијалу као дарове уносе у корпус ствари које организатор церемонијала добија. Ма колико неке савремено село у Србији изгледало, због опште слабе економске развијености глобалног друштва, ушушкано и удаљено од савремених токова глобализације светске економије, може изгледати невероватно у којој је мери корпус матријалних добара која улазе у корпус трансакција церемонијалних размена подлегао синдрому неквалитетне робе и синдрому, да га тако назовем, „пливајућег квалитета“. Од почетка деведесетих година 20. столећа, након блиц успона захваљујући покушају суштинске економске транзиције у бившој Југославији, с почетком политичког колапса државе и релативно брзим економским пропадањем, на тржишту, сада већ пре неформалном (тзв. црно и сиво тржиште) него легалном, јавља се огромна количина неквалитетне робе. У источну и централну Србију роба је стизала махом из Бугарске и Румуније, а пореклом углавном из Русије. У западну Србију неквалитетна роба је стизала преко Босне. При крају деведесетих и нарочито касније, када се након НАТО бомбардовања и с променом власти у Србији јавља извесна стабилизација економског система, на тржиште улазе неизмерне количине јефтине и веома неквалитетне робе пореклом из Кине и, нешто мање, из Турске. Јефтина роба из Кине и Турске и данас има значајну улогу на српском тржишту. Управо таква роба је за многе учеснике у церемонијалима била спас за испуњавање реципроцијалних обавеза, неретко наслеђених још из времена када је бивша држава била економски јака.

У време социјалистичког уређења разноврсност робе била је релативно ограничена, осим можда у већим урбаним центрима попут Београда или Новог Сада. Сама набавка, то јест куповина неког материјалног добра који у церемонијалу добија функцију дара, била је релативно једноставна. Најчешће се све сводило на одлазак у само једну постојећу продавницу која продаје жељену робу. О односу цене и квалитета се није водило рачуна јер није постојала могућност избора. Приликом купови-

не водило се рачуна о томе да ли дар представља вредност еквивалентну оној која је потребна да се не би нарушио принцип еквиваленције вредности дарованих и узвраћених добара. Појава јефтине и некавалитетне робе, као и формално повећање избора робе, отворило је могућност за прављење такве калкулације која омогућава да се уложи што мање, што у ствари значи да се купи што јефтинија роба, а да се формално не наручи принцип еквиваленције дарованих ствари. Навешћу један чест случај. Наиме, један од честих свадбених поклона раније је био сервис за ручавање. С обзиром на његов квалитет, без обзира на то да ли је реч о домаћем или увезеном производу, и висок степен утилитарне и статусне вредности у сељаштву, сервис за ручавање је био релативно вредан дар. Данас на пијаци, па чак и у продавници, сервис за ручавање који испуњава критеријум естетске вредности (онако како је појам естетике конструисан у сељаштву), може да се купи за 1.500 до 2.000 динара (изражено у тзв. чврстој валути то износи око 20 евра). Чак и за веома осиромашно сељачко домаћинство то уопште није сигнификантан издатак, а форма еквиваленције дарованих ствари је испуњена. Још очигледнији пример можда представља даривање колор ТВ апарата за чију куповину су људи раније морали чак да узимају потрошачке кредите, а данас могу да се купе за мање од 9.000 динара (око 100 евра). Овде је такође веома изражен синдром пливајућег квалитета јер постоје ТВ апарати који су формално исти, али им се цена може разликовати и неколико пута због разлике у квалитету. Осетне разлике у цени и квалитету данас налазимо код свих врста робе: беле технике, посуђа, текстила, одеће итд., али и услуга.

Синдром лошег и пливајућег квалитета робе која у контексту церемонијалне размене добија форму дара за многе представља сферу спаса сопственог социјалног положаја управо због тога што омогућава формално задовољавање критеријума еквивалентности дарованих ствари, иако таква еквивалентност реално не постоји. Набавка јефтине робе као церемонијалног дара прилика је за многе осиромашене домаћинске групе у сељаштву да направе чак и више него повољан и пожељан биланс економског (новац, материјална добра) и социјалног капитала, то јест да за уложени мали новац обаве своју веома значајну социјалну улогу и не наруше етаблиран еквилибријум социјалних односа.

С друге стране, организатор церемонијала и прималац дарова таквим даровима је доведен у неповољан положај јер се реална вредност датог и добијеног, посматрано на нивоу појединачног церемонијала, понекад осетно разликује. Разлог за стварање такве разлике налази се у томе што добра која домаћинство организатор церемонијала даје уче-

сницима у церемонијалу долази из друге економске сфере, из сфере исхране, услуга и забаве. Додуше, и сам организатор може делимично да потражи спас у јефтиној и неквалитетној роби, али суштинско решење те економске диспропорције опет лежи у једној од кључин карактеристика размене – у одгађању узвраћања дарова. Једноставно речено, ако је економски еквилибријум уложеног и добијеног организатора церемонијала у датом тренутку угрожен, он се у низу наредних церемонијалних ситуација, у којима се он тада јавља као учесник, постепено поново успоставља тиме што тада он дарује јефтину робу. С друге стране, организатор церемонијала и овај проблем може да покуша да реши прелиминарним договором о дарованим стварима, водећи рачуна и о њиховом квалитету.

Прелиминарно структурирање добијених дарова прављењем договора с учесницима у церемонијалу није, међутим, једино средство за разрешавање те економске нелогичности. Свесни проблема које организатор церемонијала може да има, јер су неретко и сами били у истој ситуацији или управо не желећи да у будућности дођу у такву ситуацију, учесници у размени добара се често опредељују да дар претворе у новац, да дарују новац. Употреба новца, с његовом кључном карактеристиком универзалне евалуације вредности, добара, решење је и за пливајући квалитет и бофл робу. Добијеним новцем домаћинство на отвореном тржишту остварује управо оно што му је неопходно, а чак и у случају да већ има обезбеђену материјалну егзистенцијалну потпору добијени новац се понекад данас претвара у чист економски капитал и улаже у остваривање профита. То је, додуше, много израженије у урбаним домаћинствима него у сељачким.

Организација одређене церемонијалне ситуације, посебно ако је реч о свадби, због великог обима трансфера добара, што подразумева и трансфер добара од организатора ка учесницима, за самог организатора представља прави економски шок. Изразита потрошња добара у једном тренутку, посматрано из угла класичне економске организације сељаштва, представља велико оптерећење за претходно успостављени баланс производње и потрошње пошто организатор мора у кратком периоду да организује гозбу и обезбеди друге услуге. Нарушавање тог баланса домаћинство поставља у околности несигурности и неизвесности имајући у виду да је процес пољопривредне производње дуготрајан, зависи од природних циклуса и не трпи изненадне варијације у потрошњи. Релативно стабилна извесност церемонијалних ситуација, осим можда погребног церемонијала, у традицијској сељачкој економији је у јасној корелацији с континуираним попуњавањем церемонијалног фонда, то

јест церемонијални фонд представља акумулирана добра која су у балансу производње и потрошње увек на страни потрошње и могу бити потрошена онда кад се јаве релевантни социјални захтеви (Wolf 1966: 7–8). Класична сељачка економија је конструисана тако да непрекидно у своју економску калкулацију релативне аутаркичности укључује попуњавање церемонијалног фонда.

Раније у тексту сам, међутим, навео да се у пригодним церемонијалима јавља доношење хране као тзв. прилога (у Западној Србији). Овде се заправо ради о једној сасвим рационалној економској калкулацији, односно о утврђеном систему рационалне алокације ресурса тако да организатор церемонијала не може изненада да се нађе у социјално формираној ситуацији оскудице (видети: LeClair 1962: 1184–1185; Dalton 1961: 5; Burling 1962). Формирана структура размене омогућава сваком домаћинству да низом давања повремено код других домаћинстава организатора церемонијала, даривањем хране, обави дугорочно распоређивање малих количина хране које ће, када сâмо буде организовало церемонијал, добити назад у кључном тренутку, то јест када јој је то најпотребније да не наруши свој баланс производње и потрошње. Посматрано са становишта алокације ресурса, а храна дакако јесте један од кључних ресурса, може се рећи да овако како је структурирана размена хране у оквиру церемонијала, то јест ванвременског низа церемонијала исте врсте, представља добро конструисан систем редистрибуције ресурса, узимајући чак у обзир и чињеницу да се у дужем периоду храна не може чувати због њених природних особина. Свако домаћинство на тај начин увек има резервисан церемонијални фонд, или макар његов битнији део, али равномерно распоређен у развијеној мрежи домаћинстава с којима стоји у односу церемонијалне размене добара. Тај церемонијални фонд има свој јасно одређен обим и једно домаћинство га не алоцира код свих домаћинстава с којима има засновану размену, док, с друге стране, у тако формиран церемонијални фонд улази и она храна која ће бити дата у некој будућој ситуацији. На тај начин домаћинство заправо води рачуна о секундарном билансу размене, о билансу сопственог улагања и добијања у оквиру појединачне церемонијалне ситуације.

Пракса алокације церемонијалног фонда у храни ипак је у многим областима прекинута оног тренутка када је економско стање појединачних домаћинстава постало такво да је могло непрекидно да акумулира церемонијални фонд у новцу. Прекид акумулације церемонијалног фонда у храни и његове алокације у другим домаћинствима почиње отприлике седамдесетих година 20. столећа, управо у периоду када је економија

глобалног друштва била на врхунцу и када постепено почиње да се завршава циклус масовних миграција из руралних у урбане области.

Разменом детерминисана алокација хране, али и пре тога и самих дарова, у парадигми неокласичне економије може се тумачити појмом кредита. Појам кредита, међутим не треба везивати само за временску одгоду (Mos 1982: 90 и даље). Сама временска одгода овако конструисану церемонијалну размену формално искључује из домена појма конвенционалног економског кредита. Рационално и преферирано равномерно распоређивање ресурса је друго својство кредита које церемонијалну размену ипак подводи под кредитирање. Наравно, чак и када је реч о новцу као дару не може се говорити о кредитирању у смислу који кредит има у оквиру неокласичног тржишта финансија. Распоређивање капитала, социјалног или економског – који у церемонијалној размени добија форму дарова, услуга, гозбе итд. – на равномерно смислене делове који се током времена концентришу у једној просторно–временској тачки овако структурирану церемонијалну размену подводи под појам кредита. Друкчије речено, материјални објекти, храна, услуге итд. су у бесконачном низу даривања и узвраћања, с подразумеваном обавезношћу, расподељена целина на одговарајуће делове који су, попут рата кредита, равномерно распоређени у времену.

Све речено, ипак, представља идеалтипску формалну економску калкулацију којој организатори церемонијала ретко кад прибегавају попут неког уштогљеног банкара, а појединих њених делова чак нису ни свесни. Организовање церемонијала не посматра се као некакав предузетнички подухват с предодређеним економским исходом. Они церемонијал ипак организују и поред јасног негативног биланса вредности. Управо је то један од реалних показатеља због чега неокласична економија мора у обзир увек да узима и такозване неекономске факторе када анализира економско понашање људи. У организацији церемонијала примарни мотив ипак долази из социјалне сфере, а не из економске. Мало је оних који данас неки церемонијал организују да би тиме увећали своје материјално богатство. Неутрална економска калкулација, то јест тежња да се успостави неутралан баланс уложених вредности у организовани церемонијал и вредности које су у церемонијалу добијене, продукт је традицијске економске аутаркичности сељачког домаћинства. И у такву економску организацију унет је церемонијални фонд који се јавља и данас, али се попуњава на другачији начин.

Рационална економска калкулација у сељачкој економији много је очигледнија када из сфере церемонијалне размене пређемо у сферу размене пољопривредног рада. Размена рада је у сељачкој економији за-

право једноставније и јасније структурирана, али не дозвољава иоле већа одступања управо због тога што је реч о размени једног од два кључна ресурса (други ресурс је обрадива земља). Занимљиво је како та два ресурса представљају кључ сељачке економије када сви класици теорије сељаштва констатују да сељак генерално цени и воли земљу, у класичном сељаштву она је симбол његове слободе, али то не значи да сељак воли да ради (Redfield 1969; Wolf 1966; Mendras 1986). Свако веће нарушавање односа размене рада директно угрожава егзистенцију сељачког домаћинства, и то је тако све од када се структура и величина домаћинства трансформишу тако да једно домаћинство није у стању да само себи обезбеди довољно радне снаге за поједине пољопривредне послове (погледати још и: Влајинац 1929; Вукосављевић 1983).

Односи размене рада се конструишу тако што једно домаћинство, у кључним моментима процеса пољопривредне производње, другом домаћинству даје одређену количину радне снаге, то јест способних радника, да би од истог тог домаћинства узела исту количину радне снаге, по правилу за исту врсту посла. Једно домаћинство своју радну снагу даје у оној мери другим домаћинствима колико је њему конкретно потребно јер непрекидно тежи да одржи ефикасан однос укупног уложеног радног напора и пољопривредних радова које треба да обави (упоредити: Kerblay 1971; Wiens 1977). Оног тренутка када домаћинство другима да више радне снаге него што је њему неопходно, оно директно угрожава сопствени баланс радног напора и оствареног производа по јединици рада. Због тога сељаштво увек тежи прецизној калкулацији радног напора и оствареног производа, и од тога не одступа ни размена рада у српском сељаштву.

Премда се узвраћање добијеног рада обавља у истој ситуацији, за исти посао који треба обавити, што значи да се узвраћање рада обавља у веома кратком року (најчешће неколико дана), и у овој сфери размене формирају се два паралелна низа, низ давања и низ примања. Аналогно организацији церемонијалних ситуација, приликом организовања обављања неког пољопривредног посла домаћинство радницима обезбеђује исхрану током рада. Посебно су биле обилне гозбе радника у беличком крају приликом рада у виноградима. Будући да се храна и рад убрајају у различите класе ствари, припремљена храна за раднике се никако не сматра надокнадом за њихов радни напор.³³ У структури размене рада

³³ У крајњој линији добијена храна није сматрана надокнадом за рад чак и у традицијском сељаштву приликом организовања моба. Ту је такође подразумевано да организатор мобе у неком тренутку својим радом одговори на позив других када они организују мобу (упоредити: Влајинац 1929).

сâм рад чини једну линију размене, док исхрана током рада чини другу линију размене. Добијени рад мора бити узвраћен радом, а храна опет узвраћена храном.

Једно домаћинство заправо формира својеврсне партнерске односе размене пољопривредног рада с неколико других домаћинстава и с њима чини једну интересну једнострану отворену радну коалицију³⁴ (о сељачким коалицијама видети: Wolf 1966: 81–89). У таквој коалицији домаћинство тачно зна коме колико рада даје и од кога колико узима. Но, захваљујући принципу разликовања низа давања и низа примања, домаћинство је у могућности да рационално и равномерно, према својим потребама, распореди радни напор који улаже у поједине пољопривредне радове. У реалним ситуацијама једно домаћинство даје другом неколико својих радника за, рецимо, брање кукуруза, жетву или за скупљање сена,³⁵ колико је њој самој потребно за исте послове. Обим датог рада другом домаћинству се укршта с реалном количином рада којим једно домаћинство располаже. Ако једно домаћинство располаже с, на пример, два радника, а за обављање конкретног посла другом домаћинству је потребно више радника, она ће то друго домаћинство морати да узима радну снагу од још других домаћинстава да би обезбедило потребан број радника, водећи притом рачуна колико она сама може другима да пружи. То значи да једна домаћинска група не може себи да приушти узимање великог броја радника од других, и то из два суштинска разлога. Прво, узимање великог броја радника у обављању конкретног пољопривредног посла значи неефикасност јер рад није у потпуности искоришћен. С друге стране, домаћинство онда мора другима да врати узети рад, што значи да ће морати да уложи велики радни напор у корист других, а да сама није била радно ефикасна у обављању својих послова. Нерационално, то јест превелико давање своје радне снаге другима значи директно угрожавање сопственог односа рада и ефикасности производње јер објективно није у могућности да обави своје послове. Наведени принципи уједно представљају генерални фактор рационалног усклађивања величине сопственог поседа и величине домаћинства, то јест броја радника у њему. Све док се ослања

³⁴ Коалицију сматрам отвореном јер не подразумева да сва домаћинства унутар ње размењују рад само међусобно, већ поједине домаћинске групе имају слободу да саме одлучију с ким ће засновати однос размене рада. Коалиција је дакле у односу на појединачно домаћинство.

³⁵ Мора се имати на уму да ови пољопривредни радови, чак и када су механизовани (комбајн, трактор), захтевају већи радни напор због утовара, истовара, паковања и слично.

на размену рада једно домаћинство не може да повећава своје имање преко одређене границе. Та граница је управо дефинисана ефикасном разменом рада, односно рационалним односом обима рада који домаћинство може да да другима и да од других узме. Све преко тога приморава домаћинство да додатни рад потражи на тржишту рада, али то онда значи да и само с већим делом свог производа мора да изађе на тржиште како би обезбедило неопходан новац за плаћање додатне радне снаге.

Тржиште рада у пољопривреди никада у српском сељаштву није било особито развијено, а чак се може рећи да је данас развијеније него у прошлости иако је обим пољопривредне производње осетно смањен. У чисто економској сфери, одсуство развијеног тржишта пољопривредног рада последица је неуједначености временског распореда појединих послова. Наиме, процес пољопривредне производње, све док се не уведу савремене високе технологије, подразумева да се у једном периоду јавља потреба за великим бројем радника, док у другим периодима потребе за радом уопште нема, чак и у оквиру домаћинства.

Односи размене рада – стварање радних коалиција – заснивају се преваходно с обзиром на економску калкулацију максималне ефикасности уложеног рада у односу на остварен производ и с обзиром на постојање квалитетне радне снаге у појединачним домаћинствима, и ту су сроднички, суседски и други социјални односи потиснути у други план. Квалитетна радна снага се преваходно тражи у оквиру домаћинских група које се сматрају социјално блиским на основу пријатељства. Пријатељство је основ за оснивање радних коалиција, али и обрнуто, пријатељство може да проистекне из претходно чисто интересног удруживања зарад размене рада. У источним деловима Србије и у Поморављу заснивање односа размене рада је прилично либерално из аспекта социјалних односа, што значи да се домаћинство које с другима ствара радну коалицију најрадије поводи за својим реалним економским интересом, а сви други социјални односи су постављени у други план. Такав приступ у ствари оставља довољно широк социјални простор за формирање прототржишта услуга, најпре у домену рада, а потом и у домену услуга. Такво тржиште сматрам прототржиштем јер заправо ретко кад укључује новац као средство евалуације рада и не представља слободно тржиште у пуном смислу. Не постоји ни потпуна суштинска одвојеност производње и потрошње посматрано на нивоу појединачног домаћинства. Тржишно је у овом случају ипак то што домаћинства у нареченим областима потпуно слободно бирају партнере за размену рада, налик на слободан избор робе или услуга на класичном капиталистичком тржишту, дакле пово-

дећи се за сопственим интересом и за сопственом калкулацијом максималне ефикасности односа уложеног радног напора и обима оствареног пољопривредног производа током једне сезоне.

4. Реална економска стратегија

Размотрена економска калкулација у вези с церемонијалном разменом добара и у вези с разменом пољопривредног рада, премда заснована на реалним етнографским подацима, заправо је конструисани модел економске калкулације, модел који у великој мери кореспондира с приликама у традицијском сељаштву. Савремено посматрање сељаштва у Србији олако може да постави питање да ли се, када и како таква економска калкулација примењује у стварности, имајући у виду реално стање не само села као неког обухватног апстрактног појма већ имајући у виду реално стање руралне пољопривреде и социјалне организације у руралним областима. Тензија и драматичност таквог питања посебно расту кад промислимо да ли данашње стање руралног, шта год ми подвели под тим појмом у овом тренутку, данас представља економску и социјалну странпутицу.

Многобројна литература друге половине 20. столећа која се односи на сељачко друштво у Србији, без обзира на то да ли је та литература научне или књижевне провинијенције, садржи неколико карактеристика сељаштва. Понекад су те карактеристике стављене заједно, понекад нису. Свеједно, када се пише о сељаштву често се као општа места јављају романтичарско замишљање старих добрих времена, или слика напаћеног српског сељака, или сељаштво није метафора идиличног, већ конзервативног живота којег се оно придржава по сваку цену. Затим, сељаштво се сагледава као назадно, заостало, непросвећено и необразовано, ускогрудо у свом погледу на свет. У представи о сељаштву заправо доминирају два стереотипа. Оно је сагледано или романтичарско-просветитељски или традицијски-конзервативно. Такав амбивалентан однос није увек успевао да сељаштво, као и сваки други друштвени конструкт, сагледа као динамично стање, као непрекидан процес, а посебно не да сагледа све комплексне економске процесе у српском сељаштву друге половине 20. столећа.³⁶

³⁶ Неоспорно је да се разни трансформациони процеси јављају и раније, но ја сам се свесно због своје теме и етнографских података којима располажем усредсредило на другу половину 20. столећа. У посматраном периоду одвијају се процеси који су створили одређени економски контекст у сељаштву, релевантан за анализу размене добара.

У другу половину претходног столећа сељаштво у Србији³⁷ улази под снажним политичким, социјалним и, надасве, економским притиском глобалног друштва које сада има потпуно нову и за сељаштво непознату идеологију. И сама та непознаница је била вид притиска на сељаштво. Први генерални притисак, мада не директно економски, био је општеидеолошки и уједно је то била матрица за све касније процесе у сељаштву. Одмах након рата сељаштво је, без икаквог сопственог утицаја на такву одлуку, проглашено не само за ослободиоца од окупатора (што је било очекивано у духу заноса после победе у претходном великом рату) већ и за некога ко је директно спровео социјалистичку револуцију (Wolf 1966: 108–109; Митровић 1998). На тај начин је једним једноставним, административним потезом, ослободилачка намера сељаштва претворена у револуционарну намеру, иако оно само такву намеру није имало. Сељаштву је формално било свеједно јер је морало да се врати својој ратом исцрпљеној економији и није одмах препознало да је претварање борбе за слободу у идеолошку револуцију било оправдање за све потоње идеолошке потезе и притиске од стране идеолошке глобалне власти. Приставши без иоле озбиљнијег противљења на своју „револуционалну улогу“, само сељаштво је пружио формалну сагласност за поступке владајућег режима, поступке чији је исход, парадоксално, требало да буде негација сељаштва. Идеолошка догма је претпостављала да сељаштву нема места у социјалистичкој револуцији и изградњи напредног социјалистичког друштва, те је стога сељаштво морало да буде маргинализовано. С друге стране, наречена два кључна ресурса сељаштва – рад и земља – убрајају се у домен приватне својине и могу да буду основа идеолошки нежељеног (мада нежељеног само догматски, формално и јавно) личног богаћења. Са својим радом и земљом у поседу, сељак је потенцијални приватни предузетник, а то се косило с идејом о друштвеној својини и некаквој идеалној расподели укупног друштвеног дохотка.

Реално неповољан економски период за сељаштво, неповољан због захтева и притисака који су долазили из глобалног друштва, трајао је од краја рата до 1953. године. Током тог периода глобално друштво је у сељаштво увело неколико круцијалних репресивних процеса, али је ипак прво донело уредбу о ликвидацији сељачких дугова. Ликвидацијом дугова сељаштво је ослобођено ранијих притисака, али је тиме уједно уве-

³⁷ Процеси које наводим у тексту не односе се само на сељаштво у Србији већ се односе на укупно сељачко друштво у тадашњој Југославији. Ипак, ја се задржавам на српском сељаштву из чисто рационалних и методолошких разлога јер сви подаци које користим потичу из сељачког и глобалног друштва Србије.

ден раскид с економским системом претходног глобалног друштва. Након тога следи низ притисака и захтева који су формализовани у оквиру обавезног откупа, аграрне реформе која укључује и увођење аграрног максимума, затим масовна колонизација и масовна колективизација с оснивањем сељачких радних задруга (квалитетну синтезу притисака и захтева глобалног друштва дао је: Митровић 1998: 204–222).

Укупан резултат таквог односа власти глобалног друштва према сељаштву требало је да буде довођење сељаштва у такав положај да не може да се богати мимо идеолошке контроле, што значи да не може уопште да се богати. Спроведене мере на неки начин су се надовезале на постојећи процес трансформације сељачке економије, процес који је текао независно од притисака власти. Реалан однос демографског стања и обима расположивих аграрних ресурса (рада, земље и стоке), симултано делујући с традицијским наследним системом, већ је раније довео сељаштво у позицију да мора да преформулише своју економску организацију како би поправило сопствену ефикасност уложеног радног напора у односу на остварени производ. Гломазне и неефикасне породичне задруге већ су се махом распале, а онде где су остале више нису биле многољудне и с релативно недовољно земље у односу на број чланова и уста које је требало нахранити.

Формални крај репресивног периода представља званична одлука о могућности напуштања сељачких радних задруга, што су готово сви сељаци радо учинили. Такве задруге настале су као мера репресије, биле су гломазне, економски дисфункционалне из сељачке перспективе јер су представљале средство нерационалног трансфера богатства у глобално друштво, и биле су средство за лично богаћење оних који су задругама управљали. С друге стране, задругарство уопште није нова идеја и у српском сељаштву постоји још од прве Аврамовићеве задруге основане 1894. године у Вранову. Сељаштво се после 1953. године радо учлањивало у задруге онда када су оне биле интересне, то јест када су пружале разне економске бенифиције и агротехничке ресурсе. Треба ипак јасно нагласити да су пољопривредна механизација, вештачко ђубриво, opleмењено семе, квалитетне пасмине стоке и друге агротехничке мере у сељачку економију ушли пре свега захваљујући потоњим интересним земљорадничким задругама.

Одустајање од колективизације пољопривредне производње представља кључни заокрет тадашњих власти у односу на друге државе. Осим тадашње Југославије, само је још Пољска (упоредити: Buchowski 2006) оставила свом сељаштву земљу у приватном поседу у иоле већем обиму, то јест у обиму који је сељацима омогућавао да релативно слободно

управљају својим газдинством и задрже своју економску независност. У погледу ресурса то је био мали маневарски простор за наше сељаштво – остављено му је свега 10 ха обрадиве земље по домаћинству – али ипак довољан да покаже своју предузетничку способност касније, нарочито током седамдесетих и осамдесетих година када се уводе и друге либералне мере у односу на сељаштво.

Од средине педесетих година 20. столећа почиње прва фаза структурне трансформације сељачке економије, односно читавог сељачког друштва. У тој фази стварају се предуслови за потоњу структурну транзицију аутаркичне сељачке економије ка тржишној економији. Економски развој села је од средине педесетих година и даље био формално ограничен великим бројем позитивноправних норми. С друге стране, у сељачку економију се уводи низ агротехничких мера које значајно повећавају ефикасност пољопривредне производње, чак и на уситњеним поседима. Идеологизовано глобално друштво је имало пред собом велики економски проблем који је решавало управо повећањем ефикасности тзв. индивидуалне пољопривредне производње – требало је нахранити растућу урбану популацију.

Увођење напредних агротехничких мера није подразумевало само механизацију пољопривреде већ и увођење вештачких ђубрива, употребу пестицида и хербицида и употребу оплемењеног семена, увођење нових и бољих пасмина стоке и нових сорти житарица, поврћа, воћа, па чак и нових врста индустријских биљака, нове технике интензивне обраде земље и прераде млека и меса. Материјална трансформација села се ту не завршава, већ се наставља изградњом инфраструктуре, те тако села, чак и она удаљена од административних центара, добијају квалитетне путеве и електричну енергију, а касније многа од њих уводе водовод, телефонске линије, она иоле већа добијају пошту итд. Сетимо се само паролe „Индустријализација + електрификација = социјализам“. Да би „срећа“ била потпуна, у селима се масовно граде домови културе и школе. И управо је ту лежала замка за сељаштво јер је процес трансформације села имао амбивалентан карактер. Крајњи идеолошки циљ глобалног друштва била је потпуна индустријализација производње. Тај циљ никада није постигнут, али је био јасно изражен током педесетих, шездесетих и седамдесетих година 20. столећа и директно је детерминисао процесе у глобалном друштву. Школским системом који је био у потпуности прилагођен схватањима глобалног друштва и наметањем појма слободног времена и појма забаве у домовима културе, глобално друштво је у сељаштво, махом преко младих људи, уводило обрасце и стилове живота глобалног друштва. Глобално друштво је на тај начин

исказивало своју структурну моћ наметањем перцепције и воље субординираном сељаштву и постављањем својих образаца, чиме је заправо обезбедило подршку својим интересима и намерама (Heuman 2003: 142). Као циљ није постављено развијање модерног сељаштва, већ је циљ било глобално друштво. Када је тај циљ утемељен дошло је до масовног демографског трансфера који се манифестовао као миграција становништва из села у градове.

Наметнути обрасци и стилови живота глобалног друштва били су тесно повезани с економском организацијом сељаштва, то јест с тиме како сељаштво види своју економску организацију. Глобално друштво као пожељан начин живота постављено је као антипод тешком сељачком раду у пољопривреди. Српско сељаштво је, како је то Халперн јасно приметио (Halpern 1973: 13), сопствени начин живота посматрало као „црни свет“ док је истовремено начин живота глобалног друштва доживљавало као „бели свет“. Та два термина изражавају симплифицирану ирационалну представу српског сељаштва о урбаној цивилизацији. Представе сељаштва о урбаном начину живота по правилу су амбивалентне, али тежња да се те представе учине хомогеним и моновалентним делује као мотив за трансфер из пољопривреде у индустрију и у глобално друштво. Мотивација за трансфер из сељаштва у глобално друштво долази углавном из економске сфере. Међу кључне мотиве које је Андреј Симић (Simić 1973: 75) навео убрајају се општа неповољна економска ситуација, лош квалитет и непродуктивност земље, беспосленост изван пољопривредне сезоне, недостатак шанси за запошљавање осим у пољопривреди, ниска новчана надокнада за пољопривредне производе, изузимање из бенифиција којих има у другим гранама економије (пензија, здравствено осигурање, инвалиднина и сл.), непредвидивост прихода.

Улагање великог капитала у инфраструктуру руралних области да би се обавило наметање стила живота глобалног друштва и да би се као резултат добила масовна депопулација села представља очигледну контрадикторност. Такво нерационално понашање глобалног друштва је само привидни парадокс. Глобално друштво је у ствари покушавало да реши два кључна економска проблема, или је боље да их назовем демографско-економским проблемима. Оба проблема проистекла су из његовог постављеног општег циља индустријализације. Глобалном друштву је с једне стране требала радна снага у индустрији и та радна снага је црпљена у сељаштву. С друге стране, већ сам поменуо да је осетно увећану урбану популацију требало нахранити, што новонастали агроиндустријски комбинати нису били у стању и неопходну додатну храну глобално друштво је очекивало од сељака. Улагање капитала у инфраструктуру

пре свега није представљало само превођење сељаштва у градове, већ уједно и превођење глобалног друштва у село и самим тим тенденцију да се село претвори у нешто друго, односно да се обави субординација сељаштва *in situ*. Улагање у село био је компромис, то јест балансирање између идеолошких тежњи и реакције на реалне процесе и у сељаштву и у глобалном друштву.

Све постаје много јасније кад увидимо да је улагање капитала у инфраструктуру и пољопривреду села било селективно. Генерално, у сељаштво је улагано онде где је оно било пожељно и неопходно као произвођач хране и онде где је прихваћена двојака позиција сељака, позиција у којој је он и сељак и индустријски радник (видети на пример: Костић 1955). У такозване пасивне крајеве готово да и није улагано, осим онолико колико су то захтевали чисто политички разлози да се створи привид равномерности и равноправности. Када се упореде, рецимо, поморавска или војвођанска села с оним из околине Пирота или Димитровграда разлика је очигледна. Данашња поморавска села више личе на протоурбане локалитете него на села, док одлазак у нека удаљенија пиротска села више личи на природњачку авантуру него на формалну саобраћајну активност.

Свеукупан однос глобалног друштва довео је сељаштво у стање тензије између самих појмова рурално и урбано. У таквој тензији јавља се висок степен неизвесности, оно чега се сељаштво највише прибојава. Стање неизвесности једни су решавали одласком у град, то јест својим премештањем у глобално друштво, док су други умели да препознају своју „пољопривредну шансу“ и да конструишу свој „нови живот“ у руралном контексту. Реално економско стање у сељаштву, стање које је подразумевало улагање капитала у инфраструктуру и пољопривреду с једне стране, и потребу за храном, дакле основним производом сељачке економије с друге стране, и поред многобројних формалних административних ограничења представљало је повољне услове за декомпозицију аутаркичне сељачке економије и формирање тржишног начина мишљења и понашања, то јест за преорјентисање од спорадичне производње за тржницу ка системској производњи хране за тржиште захтевних урбаних центара. Наравно, нису се сви посветили обимној производњи хране за тржиште, али и они који су остали у сфери индивидуалне пољопривреде осетно су смањили своју аутаркичност економије домаћинства и много већи део добара која су конзумирали обезбеђивали су на тржишту. Самим тим увећала се њихова потреба за новцем и они су део своје производње, осетно већи него до сада, плаћали на локалне тржнице.

С обзиром на интензивну експанзију градова велики агроиндустријски комбинати у државном власништву нису били у стању да сами обезбеде довољно хране за урбано становништво и социјалистичка власт је, иако је то било супротно не само званичној идеологији него и важећим позитивноправним прописима, у великој мери толерисала учешће сељаштва на локалним тржиштима хране (видети на пример: Лутовац 1962а; Lutovac 1975). Агроиндустријски комбинати су често с појединачним домаћинствима заснивали кооперативне односе, што је значило да домаћинство узгаја стоку или неку индустријску биљку на свом поседу, с тим што агроиндустријски комбинат обезбеђује све (семе, вештачко ђубриво, концентровану храну, сточни подмладак итд.). Такви кооперативни односи су били прилично повољни за сељаке јер су они практично улагали само рад, а на крају су имали обезбеђено тржиште. Улажењем у кооперацију с државним произвођачима хране појединци су себи решили један велики проблем – проблем економске неизвесности и несигурности. Све ризике преузимало је државно предузеће, а сељаци су поврх тога могли део добијених сировина (нпр. концентрована храна или вештачко ђубриво) да пренесу директно у сопствену производњу пошто није постојала готово никакав контрола употребе онога што државно предузеће даје. Тако су неки од оних који су улазили у кооперантске односе имали веома развијену паралелну производњу за државног произвођача хране и за сопствене потребе. Производња за сопствене потребе по правилу је значила производњу за локално тржиште хране. Обим те производње увек је превазилазио потребе потрошње самог домаћинства, тако да је осетан део на тржишту стеченог новца акумулиран као уштеђевина.

Улажење у кооперативне односе с државним фабрикама хране није био једини канал за богаћење поједних сељачких домаћинстава. Велики број сељачких домаћинстава се потпуно самостално упустио у аграрно предузетништво. Своје предузетништво засновали су на ономе што су већ поседовали, то јест на обрадивој земљи и сопственом раду. Велике потребе за храном у једном друштву општег економског напретка пружио им је шансу да се баве производњом превасходно поврћа и воћа за пијаци локалних урбаних центара. Тачно је да је држава својим предузећима која су се бавила индустријском производњом хране дала монопол на поједине производе (млеко и млечне прерађевине, месо и месне прерађевине), али је сељаштво и ту препознало своју економску шансу утолико што је фабрикама хране понудило сировине (млеко и стоку), али не и готове производе, мада се производи од млека могу наћи и на локалним тржницама. Можда изгледа парадоксално, али како су се

предузетници у производњи хране развијали, све више су запостављали саму производњу и све више су се бавили трговином, то јест препродајом хране коју су куповали од сељака из удаљених крајева, да би на крају чак по високим ценама продавали земљу разним предузећима која су се премештала на периферије градова и самим градовима којима је земља била потребна за изградњу нових стамбених насеља (Ковачевић 1985: 83). Све такве економске активности довеле су до прилично велике акумулације капитала у сељаштву, то јест у појединим сељачким домаћинствима. Даља судбина тог капитала веома је интересантна (Ковачевић 1985; Матић 2007).

Економски повољни услови за већи део српског сељаштва током седамдесетих и осамдесетих година 20. столећа јасно су показали, поред осталог, да је једно сељачко друштво увек спремно да препозна своју добру прилику и упусти се у процес сопствене трансформације онда када је извесно да таква трансформација представља напредак. Уосталом, српско сељаштво је током читаве друге половине 20. столећа показало висок степен домишљатости како би савладало многобројне препреке у сопственој трансформацији, али и у решавању кризних ситуација. Многобројне административне препреке формално нису дозвољавале богаћење сељаштва, али је оно увек налазило решење (мада не треба занемарити толерантност државе). На пример, све до пред крај шездесетих година сељаштву је било забрањено да набавља велику пољопривредну механизацију, али су сељаци из Дебелице, села крај Књажевца, у Словенији још педесетих година куповали моторне пумпе за наводњавање својих градина, будући да су се одвајкада интензивно бавили повртарством. Иако је набавка крупне механизације била забрањена, поједини сељаци у многим селима су ипак куповали ислужене задружне тракторе, дотеривали их у радно стање и надаље их интензивно користили, како за сопствене потребе тако и за рачун других којима су своје услуге наплаћивали. За уведени аграрни максимум многи су решење нашли, звучи иронично, управо у масовним миграцијама становништва из села у градове. Након одласка у градове, за многима је остала необрађена земља коју су други куповали јефтино, а када би достигли аграрни максимум онда су земљу узимали у закуп, обично под веома повољним условима. Онима који су отишли у град из сентименталних разлога је било битно да земља не остане необрађена, док је за оне који су у селу остали то била велика шанса да индиректно увећају свој кључни пољопривредни ресурс – обрадиву земљу. Нису били ретки случајеви да поједина домаћинства обрађују и по више од 20 или 30 хектара земље.

Очигледна последица економских збивања у сељаштву у другој половини 20. столећа, нарочито током седамдесетих и осамдесетих година, јесте постепенa декомпозиција класичне сељачке економске аутаркичности и увођење тржишта као начина мишљења. Овде можемо да поставимо питање да ли је декомпозиција економске аутаркичности потпуна? Ако јесте, онда то значи да су сељаци постали индустријски произвођачи хране или су се преместили у неку другу економску грану, али су у сваком случају напустили принцип производње за сопствену потрошњу. Тако нешто се ипак није десило.

Размена добара о којој сам претходно говорио, дакле церемонијална размена и размена рада, концептуализована је у условима аутаркичне сељачке економије и као таква она се јавља током читаве друге половине 20. столећа, све до данас. Наравно, не може се рећи да је остала петрификована у свом изворном облику, али се концептуално врло мало променила. Да ли је то показатељ који сведочи да се економија сељаштва и данас може окарактерисати као аутаркична? Било би погрешно тврдити да је економија сељаштва данас само аутаркична или само тржишна. То је *интермедијарна* економија, она синтетише принципе и једне и друге економске организације.

Током процеса укупне трансформације сељаштва, самим тим и трансформације њихове економске организације, идеалтипска пропорција величине породице и величине имања с обзиром на поседовање радног потенцијала, двоструко је нарушена. С једне стране млађи чланови породице, они који имају највећи радни потенцијал, напуштају породицу и свој рад продају у глобалном друштву. С друге стране, у домаћинствима која су се определила за бављење пољопривредом повећање обима пољопривредних (и других) послова било је много брже него повећање породице, па самим тим брже него прилив нових радно способних чланова домаћинства. Штавише, и у таквим домаћинствима млађи чланови су се радо опредељивали за школовање или потпуни прелазак у глобално друштво па нису у већој мери учествовали у раду домаћинства. Није много оних који су остали у пољопривредној производњи јер она све до краја осамдесетих година због разних административних забрана није могла да прерасте у индустријску производњу хране у приватном власништву.

Једна од директних последица турбуленција у сељачкој економији био је, дакле, очигледан недостатак радне снаге. Прва стратегија за решавање проблема смањене радне снаге у оквиру домаћинства било

је смањивање обима производње, то јест одустајање од обрађивања све земље која се поседује. Вишак земље ипак није увек продаван, већ је даван у закуп онима који су желели да је обрађују. Смањењем обрадиве земље можда се најједноставније успоставља нови ефикасни баланс између уложеног радног напора и оствареног неопходног пољопривредног производа по јединици рада. Таква стратегија, међутим, није развојна стратегија и супротна је општим токовима напретка, посебно од почетка шездесетих до краја осамдесетих година.

Решавање проблема недостатка радне снаге могло је да се потражи на тржишту пољопривредног рада, али то је било само спорадично решење. Током читавог процеса трансформације сељачке економије и масовног трансфера становништва из руралних у урбане средине константан мотив јесте идеја сељаштва да је пољопривредни рад изузетно напоран. То свакако није тако већ због тога што су аутаркична економија и полукстензивни процес пољопривредне производње подразумевали релативно мали број радних дана, а и у оквиру тих радних дана пропорционално мали број радних сати (Митровић 1998: 180–183). Свега је неколико радних дана захтевало рад током целог дана. Неки Симићеви (Simić 1973: 86) казивачи чак наводе да су напустили село због недовољне упослености током зиме и осећаја губљења драгоценог времена. С таквим ставом не може се очекивати формирање тржишта рада, а и рад у индустрији био је много боље плаћен од рада у пољопривреди и подразумевао је пензионо, здравствено и социјално осигурање. Плаћени рад у пољопривреди изван државних агроиндустријских комбината није био могућ и због директних административних ограничења, пре свега због забране да индивидуални пољопривредници запошљавају раднике.

Да би се обезбедила неопходна радна снага прибегло се управо размени рада и формирању отворених радних коалиција. Није претерано рећи да је у време интензивних промена сељачке економије размена рада цветала. Принципи и норме размене рада веома брзо су почеле да се примењују на многе друге врсте послова које су уз пољопривредни рад уведене у систем размене. Размена рада била је ефикасно решење нове економске калкулације управљања домаћинством у новим условима смањеног броја радника. Све док се размена рада обавља међу домаћинствима која и даље део свог производа конзумирају сама, размена не обраћа пажњу на то који стварни део пољопривредног производа иде на локалну тржницу, који део се даје у откуп државним произвођачима хране, а који се конзумира у самом домаћинству. Битно је да домаћинство поштује реципроцијалне односе размене рада и она се наставља чак и када неко домаћинство почне већину свог производа да пласира

на тржиште хране. Пре ће се десити да такво домаћинство само себе искључи из система размене рада него да буде искључено од стране других иако уредно узвраћа узети рад. Велико повећање обима производње објективно спречава једно домаћинство да узвраћа рад јер тиме, као што сам већ навео, директно угрожава сопствени процес производње. Када се домаћинство определи за обимну производњу хране за тржиште оно са полукстензивне прелази на интензивну пољопривреду. То уједно значи и интензивну примену механизације (од седамдесетих година индивидуалним пољопривредницима је дозвољено да је купују) и разних агротехничких мера чијом је применом знатно повећана радна ефикасност. Такво домаћинство онда истовремено и нема потребу за обимнијом додатном радном снагом, нити је у могућности да обави реципроцијално узвраћање евентуално узетог рада. Премда ми конкретни статистички подаци нису доступни, ако уопште и постоје, конкретна ситуација у садашњем сељаштву показује да је таквих домаћинстава која су постепено прерасла у веће произвођаче хране било пропорционално мало. Пре би се могло говорити о ограниченом повећању производње зарад остваривања вишег животног стандарда него о трансформацији у тржишно орјентисаног произвођача хране.

Фактори које је Ковачевић (Ковачевић 1985) презентовао и сами јасно показују због чега нису постојали формални услови за трансформацију предузимљивих сељака у велике аграрне предузетнике. Разна позитивно-правна ограничења која су постојала до краја осамдесетих година 20. столећа узроковала су трансфер капитала из економске у социјалну сферу, где је градња монументалних гробница, несразмерно великих кућа³⁸ и других објеката била једна од сфера неекономске (неекономичне) потрошње капитала уместо улагања у оплодњу тог капитала и у развој уопште.

Церемонијална потрошња, подразумевајући и церемонијалну размену добара, била је веома ефикасан канал конкретног искоришћавања трансферованог економаког капитала у социјалној сфери. Премда се таква потрошња и у прошлости и данас у јавном мњењу доживљава као нерационално расипништво (конкретан повод за Ковачевићеву анализу односа размене и дара у свадбеном церемонијалу били су многобројни новински чланци: Ковачевић 1987), она има сасвим јасну социјалну и егзистенцијалну улогу. Свако површно посматрање церемонијала може или да их формално изједначи с потлачком, или да их сагледа као прављење раскалашне и распусне свечаности која нема никакву сврху. По-

³⁸ О трансферу капитала у социјалну сферу и изградњи несразмерно великих кућа које се користе за социјалну емфазу видети: Bratić 1982.

себна пажња је обрађана и на врсту и обим дарова, али управо њихов обим и садржај сведоче о идеји да су церемонијали, пре свега свадба, били ситуације у којима долази до концентрације егзистенцијално битних добара, преваходно материјалних, за домаћинство које организује церемонијал. Однос вредности којима оперише економска калкулација једног церемонијала, или низа церемонијала исте врсте није се суштински променила иако се садржај церемонијала променио. Заправо, с општим повећањем економског богатства у сељаштву дошло је и до повећања апсолутне вредности добара чија се трансакција обавља у оквиру церемонијала. Свако домаћинство се и даље налази у оквиру низа давања и низа примања, али оно сада даје и прима добра номинално веће вредности. Другачије речено, у организовање церемонијала улаже се више добара и новца, али је и вредност добијених дарова номинално већа. Садржај дариваних добара – сада то више нису ћилими, везене кошуље или чарапе, већ намештај, телевизори, радио апарати, замрзивачи, фрижидери (да наведем само вредније дарове) – и даље представља скуп егзистенцијалних добара. На тај начин је путем церемонијалне размене, када имамо у виду да се она обавља као безвремено низ давања и примања добара, економски капитал премештен у социјалну сферу да би у суштини био индиректно уложен у сопствено домаћинство. Због тога је нормална брига о дарованим стварима и тежња да се корпус добијених дарова контролише договором о дарованој ствари.

Ако размену добара и размену рада узмемо као реалне параметре на основу којих посматрамо економску организацију сељаштва, онда се може закључити да је та економска организација и даље аутаркична јер оба вида размене следе исте принципе концептуализоване у аутаркичној економији. Уосталом, на почетку овог поглавља сам већ навео да пласирање већег дела производа на тржиште не значи самим тим да сељачко (или је онда исправније рећи сеоско) домаћинство има тржишну економску организацију. Интерперсонални економски односи унутар групе (домаћинства) и економски односи групе (домаћинства) с другима и даље могу да подразумевају рециклични проток не само производа већ уопште добара и ресурса на нивоу једне економске организационе јединице (домаћинства). Реакције сељаштва на токове у економији глобалног друштва, то јест у тржишној економији, могу да буду сасвим различите, а често су такве да их Адам Озан (Ozanne 1999) исправно назива перверзним – изопаченим у смислу неочекиваности. Укратко, за сељаштво није необично да, на пример, онда кад се сходно економским принципима очекује пораст производње оно је смањује и обрнуто. Озан наводи неколико модела таквог изопаченог реаговања сељаштва у условима промене и неизвесно-

сти у тржишној економији, подразумевајући наравно да између сељаштва и тржишта глобалног друштва постоји одређена интеракција. Поједини елементи тих модела налазе се и у конкретном концепту генералне реакције српског сељаштва на економске процесе у глобалном друштву. Треба ипак имати на уму да је Озан анализирао реакције сељачке економије у односу на капиталистичка тржишта, а да се такво тржиште у српском глобалном друштву не јавља све до почетка 21. столећа.

Типично аутаркично сељачко домаћинство по правилу има фиксирани новчани фонд који остварује на тржници. Оног тренутка када тај фонд буде достигнут, оно се више не појављује на тржишту. То значи да с падом цена на тржишту сељаштво продаје већи део свог производа да би попунило свој фонд, што значи да ће или да смањи своју потрошњу, или да повећа своју производњу. Такав принцип реаговања српског сељаштва налазимо на почетку друге половине 20. столећа (свакако и пре тога), али се с повећањем потребе за храном у глобалном друштву и с повећаним учешћем на тржишту – укључујући иницијално повећање ефикасности пољопривредног рада захваљујући примени агротехничких мера – у српском сељаштву јавља варијабилни монетарни фонд који прелази границе неопходног да би се одговорило на захтеве из глобалног друштва. Такав варијабилни новчани фонд попуњава се тек с евентуалном производњом вишкова који се пласирају на тржишту. Реакција на токове тржишта је тзв. негативна реакција и подразумева да ће се одразити на варијабилни фонд новца добијеног продајом вишкова, али не и на егзистенцијални део производње, која остаје више-мање непромењена, то јест промене на тржишту не утичу на ниво потрошње унутар домаћинства. Мислим да је то модел који је примењивала већина сељачких домаћинстава у српском сељаштву друге половине 20. и почетка 21. столећа. Највећи број домаћинстава која сам посетио током теренског истраживања била су или класичне породице, двогенерациске или трогенерациске, или су то била тзв. старачка домаћинства која су се састојала од два или три члана. Њихова економска стратегија је концептуализована тако да је усмерена првенствено ка обезбеђивању егзистенције, а тек онда ка евентуалном повећању корисности ресурса и стварању профита. Они, дакле, и даље производе превасходно за своје потребе, с тим што је део потреба сада монетаризован и решава се на тржишту. Учешће на тржишту, то јест на локалној градској пијаци, састоји се од продаје поврћа, воћа, јаја, сира и сл. да би се добила најпре неопходна количина новца, а затим да би се остварио изванредан профит. У старачким домаћинствима није се о развоју уопште ни размишљало. Таква домаћинства су наслеђе ранијег, преткризног периода, када је формални економски

развој пре био спутан преласком млађе генерације у глобално друштво него тадашњим административним ограничењима. Структура домаћинства коју сам затекао током теренских истраживања у Поморављу, рецимо, није се суштински променила у односу на крај седамдесетих и почетак осамдесетих година, док се у другим областима, у односу на тај период, сада повећао број старачких домаћинства. У ствари, све те домаћинске групе и даље се јасно придржавају Чајановљеве (према: Wolf 1966: 14) тезе да сељак управља домаћинством, а не предузећем или предузетничким подухватом.

Међутим, на примеру оних домаћинства која су у већој мери повећала обим производње и учешћа на тржишту може се изградити модел ограничене дужи, где су конкретне административне мере глобалног друштва фактор који је ограничавао економски максимум појединачних домаћинства. На тој дужи налази се варијабилна тачка која дуж дели на део сопствене потрошње и тржишни део. Део дужи који се односи на сопствену потрошњу обухвата не само егзистенцијалну потрошњу већ и социјалну потрошњу (церемонијали, статус, едукација итд.) која подразумева и размену добара. На конкретан положај те тачке утичу производна способност сељачког домаћинства, захтеви глобалног друштва, социјални захтеви сељачког друштва, идеја о штедњи и развоју, цене на тржишту итд. Начин мишљења у домаћинствима која су на економију глобалног друштва одреаговала праћењем таквог модела осетно се приближава тржишном начину мишљења, али примена таквог модела реакције на економију глобалног друштва још увек не значи да је реч о правом тржишно оријентисаном домаћинству. Да би оно било чисто тржишно неопходно је да са леве стране варијабилне тачке, дакле са стране која припада опсегу сопствене потрошње, не остане ништа, то јест да се тачка која дели дуж потпуно помери на леву страну. Тада сва производња одлази на тржиште и то је право тржишно оријентисано домаћинство које директно и у потпуности реагује на повољне и неповољне тржишне процесе. Све док се размена налази с леве стране варијабилне тачке, све док се део производних активности и самих производа уноси у размену, она јесте параметар који сведочи о аутаркичности³⁹ домаћинства, мада је јасно да је та аутаркичност нижег обухвата од

³⁹ Овде сам и даље склон да користим појам аутаркичности премда се у литератури користи појам супстантивне сељачке економије (на пример: Sarris 1999; Ozanne 1999; Swain 2000). Појам супстантивне економије, с обзиром на концепте супстантивистичког приступа у економској антропологији, подразумева и изолованост у односу на друге економске супсистеме, што са економијом сељаштва свакако није случај, посебно у 20. stoleћу.

аутаркичности традицијског сељаштва. Такође, све док се с леве стране варијабилне тачке налазе немонетарни циљеви остварени економским активностима домаћинства и даље можемо да говоримо о аутаркичности његове економије. То ће рећи да ако домаћинство и даље део свог производа директно трансформише, рецимо, у церемонијале, оно се онда и даље придржава концепта економске аутаркичности јер у суштини производи за сопствене потребе.

Мало је оних који су уистину економску ораганизацију свог домаћинства трансформисали од аутаркичне до тржишне. Један такав пример јесте домаћинство Ж. Ј. из села Толић крај Мионице. Ж. Ј. је рођен крајем четрдесетих година 20. столећа у класичном сељачком домаћинству које није поседовало много обрадиве земље. Породично имање углавном није било довољно за елементарну егзистенцију домаћинства. Ж. Ј. је завршио само основну школу и као веома млад почео је да се бави превозништвом. Користио је ислужене половне камионе. На тај начин је стекао изванредан капитал који је уместо у церемонијале или изградњу објеката уложио у стварање фарме кока носила. Сваки даље стечен капитал он је и даље улагао у развој производње, а тек један мањи део у потрошњу сопственог домаћинства. Данас се за Ж. Ј. може рећи да је аграрни предузетник чије је домаћинство потпуно тржишно оријентисано, то јест ништа од оног што производи не конзумира само. Сав производ се на тржишту претвара у новац, а новац се потом мањим делом прераспоређује на сопствену потрошњу, а већи део се акумулира и улаже у развој. У домаћинству Ж. Ј. церемонијална размена је у потпуности умерена у сферу интимног породичног живота, али је уклопљена у редован буџет породичне потрошње. Данас Ж. Ј. не обавља трансфер економског капитала у социјалну сферу мимо рационалне економске рачунице, значи не дозвољава да такав трансфер капитала угрози процес економске репродукције и развоја. Размену рада уопште не практикује, а радну снагу узима на тржишту рада. Непрофитна употреба новца налази се искључиво у домену нерасипне потрошње домаћинства. Једноставно речено, Ж. Ј. свој капитал не улаже у церемонијале, већ у производњу. То свакако не значи да његово домаћинство не поседује церемонијални фонд и да се налази изван система церемонијалне размене и изван система конвенционалних социјалних односа.

Специфичан случај овде представљају домаћинске групе које имају генерацијски бимодални економски карактер. У тим домаћинствима јавља се довољно јасна, мада не потпуна, генерацијска сегрегација схватања економске организације домаћинства. Припадници млађе генерације имају тенденцију да организују тржишно оријентисану произ-

водњу, док старији чланови и даље примењују аутаркичну економску организацију. Уобичајено је да млађи чланови домаћинства узимају један део имања и ту се баве производњом за тржиште, рецимо повртарством или узгојем стоке. Други део имања задржавају старији чланови који и даље производе за потребе конзумирања у оквиру домаћинства, али и за тржиште. Између две генерације постоји интензивна економска интеракција која подразумева и међусобну размену рада, мада се у том случају придржавају принципа генерализованог реципроцитета. Не може се тврдити да у таквим домаћинским групама има универзалних економских активности које сви чланови обављају заједно, већ је ипак пре реч о довољно јасно раздвојеним економским активностима. На пример, млађи чланови домаћинства неће учествовати у узгоју кукуруза или пшенице коју користе старији чланови за узгој своје стоке или живине, али ће свакако учествовати у обимнијим пословима. С друге стране, старији чланови домаћинства неће редовно учествовати у производњи коју воде млађи чланови, али ће сада они притећи у помоћ када је неопходно обавити неке теже или обимније послове. Међугенерациска размена рада не представља ништа друго до рационалну ефикасну прераспodelу рада унутар домаћинства. Таква размена не би била могућа да у домаћинству с поделом економских активности не постоји и организациона подела рада. Узимање радне снаге из другог дела домаћинства уместо на тржишту рада последица је ефикасног искоришћавања постојећег радног напора у домаћинству и успостављања рационалног баланса максималне искористивости рада у односу на добијени производ. Али управо је то један од кључних елемената економске организације који таква домаћинства ставља на страну сељачке економије.

У оквиру таквих домаћинстава и потрошња је релативно јасно одвојена. Свеукупна економска организација генерацијски бимодалних домаћинстава је таква да поседује два паралелна концепта економске организације, аутаркични и тржишни, али се та два концепта у некој тачки сусрећу и имају једну малу заједничку сферу. У тој сфери налази се и размена, пре свега размена рада, али и церемонијална размена јер се такво домаћинство и даље организује као целовита сељачка домаћинска група. У тој сфери се налази и део заједничке потрошње која представља бриколаж елемената аутаркичне и тржишне потрошње. Економски бимодална домаћинства се не могу посматрати ни као чисто тржишна ни као аутаркична, и она су можда најјаснији параметар који објашњава интермедијарни карактер економске организације савременог српског сељаштва.

Док су се нека сељачка домаћинства у другој половини 20. столећа у великој мери приближила неокласичној тржишно концептуализованој

економској организацији, нарочито током осамдесетих година, генерацијски бимодална домаћинства представљају (и раније и данас) квалитетно језгро за формирање чисто тржишно оријентисаних приватних произвођача хране. Општи економски ток у глобалном друштву и у сељаштву стварао је погодне услове за појаву великог броја аграрних предузетника, посебно када су крајем осамдесетих година укинута многа формална административна ограничења која су утицала на трансфер капитала из економске у социјалну сферу. С обзиром на своју аграрну репутацију и на потенцијал аграрних ресурса, крајем осамдесетих година започета социјална и економска транзиција слутила је да ће Србија постати један од најзначајнијих европских произвођача квалитетне хране.

Друштвена транзиција у Србији почиње средином осамдесетих година прошлог столећа. Тадашњи систем вредности почиње суштински да се мења и формира се нови структурни однос међу интересним групама које, уз појаву нових интересних група, себи траже боље социјалне и економске позиције. С обзиром на наслеђени либерални карактер социјализма, транзиција економског система у Србији надовезује се на постојеће предузетничке подухвате који с формалном законском легализацијом од краја осамдесетих година постају све обимнији и интензивнији. Транзициони процес у Србији је у почетку био прилично убрзан управо због тога што претходно социјалистичко уређење од почетка осамдесетих година није санкционисало лично богаћење остварено разним облицима предузетништва. За разлику од осталих европских социјалистичких држава, транзициони процес у Србији био је у почетку питање општег друштвеног *најреџика*, док је у осталим социјалистичким земљама он био питање *слободе*, процес ослобађања од комунизма.

Ковачевић (Ковачевић 2007: 22–24) разликује два периода процеса транзиције у Србији, мада тај процес још није завршен. У првом периоду се према мом мишљењу издвајају две фазе: прва од средине осамдесетих до почетка деведесетих и друга од почетка деведесетих година прошлог столећа до 2001. године, то јест до стварне промене политичког режима у Србији. Прву фазу либерализације углавном одликује висок степен спонтаности, када капитал и предузетништво – у несналажењу, конфузији и слабој контроли од стране политичког естаблишмента, али и у отвореном залагању за економске реформе од стране дела истог тог политичког врха – следе уобичајене социјално-економске законитости детерминисане конкретним политичко-економским условима и културним контекстом. Друга фаза, фаза девастације, у форми грађанског рата у бившој Југославији, суштински је прожета идејом конфликта. У економији се јавља строга контрола капитала и предузетништва од стра-

не уског круга људи у самом политичком врху, окупљених око породице тадашњег председника Србије. У таквим условима остављено је мало слободе само ситном предузетништву, али је и ту акумулација већег капитала била суптилно сузбијана. Тада долази до девастације већине преосталих друштвених предузећа, пораста тзв. црне и сиве економије, преливања капитала у руке малих интересних група (погледати: Palairret 2001).

У таквој констелацији прилика у којима, дакле, постоји деценијама изграђиван анимозитет према пољопривредном раду и обиман одлив људи и капитала из пољопривреде, и у парадигми грађанског рата и политичке репресије у којој се капитал делимично одлива у ратну индустрију и у руке појединих интересних група, нема много места за аграрно предузетништво. Број оних који су се упустили у аграрно предузетништво веома је мали, а многи од њих нису успели озбиљније да развију свој посао. Поменути Ж. Ј. само је један од изузетака. На какве све препреке наилази неко ко се упустио у аграрно предузетништво јасно је представио Слободан Наумовић (Naumović 2006) у веома инспиративном раду у којем прати судбину једног од таквих предузетника.

Истраживања процеса транзиције у земљама Источне и Југоисточне Европе углавном долазе до закључка да се економија сељаштва у суштини грана ка два своја екстрема. С једне стране развија се аграрно предузетништво с неокласичном економском организацијом, док се с друге стране јавља тенденција ка малим самодовољним домаћинствима веома ниског продуктивног нивоа (на пример: Swain 2000; Sarris 1999; такође видети и занимљиве конкретне примере: Stan 2000; Cellarius 2000). Филип Костов (Kostov 2002: 84) сматра да је ова друга тенденција декоммерцијализације унеколико парадоксална с обзиром на јавно декларисан циљ увођења тржишне економије, али је у ствари и очекивана у условима непотпуног и неуређеног тржишта. У многим случајевима сељачка домаћинства себи за циљ постављају самодовољност пре него производњу за продају на тржници. Ту ефикасност није у првом плану. Аутаркична домаћинства су окупирана преживљавањем, а не остваривањем профита, и конвенционална анализа тржишта, која им и до сада није била позната, не може да савлада такав облик економског понашања. Реакција већине сељачких домаћинстава се у транзиционој ситуацији, онако како их Озан (Ozanne 1999) сагледава, пре убраја у домен изопачених реакција. Формирање тржишта би требало да представља економску шансу јер, по природи ствари, сељачко домаћинство већ јесте приватни произвођач хране који поседује неопходан капитал и отварање слободног тржишта за њега би требало да представља шансу за

нагли развој. Уместо тога долази до компактизације производње и чак до враћања појединим аспектима аутаркичности и назадним технологијама присутним још у традицијском сељаштву како би економски ризици били максимално избегнути или умањени (Kostov 2002; Sarris 1999). То је било плодно тло за размену добара, али вратићу се на то касније.

Хипотетички, мала сељачка домаћинства која поседују довољно ресурса (а таквих је у Србији много) могу да буду веома ефикасна и конкурентна у тржишној економији. Она су флексибилна, лако се прилагођавају токовима тржишта и прилично су отпорна на негативне тржишне процесе. Производња малог обима омогућава и висок ниво флексибилности у организацији рада. Сарис (Sarris 1999) ипак уочава неколико препрека трансформацији малих пољопривредних домаћинстава у тржишне произвођаче хране. Прво, промена њихове претходне социјалне организације подразумева промену социјалних улога у самом домаћинству и у широј локалној заједници, а промена улога значи поремећај шире социјалне структуре, што у сељаштву представља стварање услова несигурности. Због тога се многи и даље опредељују за нешто повећан обим производње, али без суштинске промене економске организације. Трансформација подразумева и увођење иновација, а иновације имају своју цену – економску и социјалну. Питање је да ли мало сељачко домаћинство има могућности да плати ту цену. Економска цена иновација подразумева улагање чистог новца и домаћинству је потребно да најпре акумулира тај новац. У Србији се на почетку транзиционог периода то и дешавало, и зато се и може рећи да је српски аграр имао добру развојну перспективу, али треба имати на уму да је, за разлику од других источноевропских земаља, Србија у последњој деценији углавном имала ратну економију и велику економску кризу, што је представљало услове изразите несигурности, услове који су директно спутавали развојну логику аграрних предузетника.

Изопачена реакција малих сељачких произвођача хране не налази се само у домену производње већ и у сфери потрошње. Укидање административних фактора који су махом узроковали трансфер капитала из економске у социјалну сферу није самим тим значило престанак таквог трансфера. Многа сељачка домаћинства, па и аграрни предузетници, нису у стању да разликују форме капитала. У свом моделу социјалне репродукције Бурдије (Bourdieu 1986: 241) идентификује различите форме капитала, као што су економски, културни, социјални или симболички капитал. Капитал се може конвертовати из једне форме у другу, а у свом тоталитету има тенденцију да се репродукује у идентичној или проширеној форми и да истраје у свом постојању. Непрепознавање раз-

личитих форми капитала и њихове трансформације из једне форме у другу Бурдије у великој мери приписује деловању „јадне логике“ коју он третира као аксиом свакодневне перцепције. Јадна логика је способна да организује све мисли, перцепције и акције помоћу неколико општих принципа који су међусобно тесно повезани и сачињавају специфично интегрисану целину. Јадна логика користи аналогije и хомологије да би генерисала сличности и асоцијације које су у пракси заменљиве, али које у суштини не могу да издрже критику формалне логике. Конкретне сличности и асоцијације генерисане јадном логиком постају конвенционализоване у одређеном историјском контексту (Bourdieu 1990: 86–87, 97). Другим речима, јадна логика у међусобну везу доводи оно што је из аспекта формалне логике неспојиво. Када идеју о јадној логици пренесемо у сферу економије, увиђамо да су у сељачкој економији, формираној у одређеном глобалном контексту, у једну целину повезани елементи који су у модерној капиталистичкој економији међусобно неспојиви. Сељачка економија, иако разликује поједине фондове (Wolf 1966: 4–10), полази од породице као елементарне јединице производње и потрошње, што значи да се у сељаштву породица и њена имовина јављају као оквир логичког система и као примарна детерминанта економске логике. Посматрана из аспекта самог сељаштва, рурална економска логика је тотални систем мишљења. Она не мора нужно да буде јадна, иако јесте лаичка. Проблем се јавља онда када се поједини сегменти руралног економског размишљања имплементирају у тржишну економију. Већина аграрних предузетника у Србији ограничава своје предузетништво породицом, мада у њиховом случају не можемо говорити о аутаркичности на онај начин на који то чинимо када говоримо о непредузетничким домаћинствима. Већина оствареног робног или новчаног прихода се и даље директно конзумира у домаћинству. Друкчије речено, економска организација је суштински непромењена, само што се садржај потрошње променио у складу с појединим тржишним трендовима. Такав симплифицирани принцип вођења породичне економије назвао бих семи-аутаркичним.

Костов (Kostov 2002) као један од кључних разлога за својеврсну компактизацију економије домаћинства види одсуство јасно дефинисаних институција глобалног друштва. Непостојање квалитетних институција не значи само немогућност конкретног решавања проблема и обављања административних послова већ је и парадигма друштвеног простора без прецизно дефинисаних социјалних репера који се користе у формирању когнитивне оријентације. То важи за све, а не само за сељаштво. Отсуство дефинисаних и поузданих институција глобалног

друштва посебно је важно у српском сељаштву будући да је оно одавно имало изграђен амбивалентан однос страхопоштовања према институцијама. Државне институције су у исто време биле нешто што треба избегавати, судове и општинску администрацију нарочито, али су сагледаване и као моћно средство које решава сељакове проблеме, односно место на које је он трансцендирао своје проблеме. Сељаштву су у транзицији потребне институције које ће подржати његову трансформацију у смислу финансијског и логистичко-стратешког подстицаја.

Свеукупно сагледано, у условима друштвене транзиције која још увек траје и у условима економске кризе током деведесетих година, генерална економска стратегија сељачких домаћинстава била је *присилуј* *избећавања ризика* (упоредити: Mendola 2007: 55) и компактизација економских активности, то јест максимално увећање ефикасности искоришћења постојећих ресурса сходно принципима економске аутаркичности домаћинства. Додуше, не треба мислити да је реч о потпуној аутаркичности. Ниједно домаћинство (осим неколико екстремних изузетака) није прибегло потпуној изолацији, али је неоспорно да су многа од њих осетно редуковала производњу и потрошњу, ограничила се на оквире сопственог домаћинства и осетно смањила производњу за тржиште.

Друга стратегија јесте *увећање производње* зарад пропорционалног увећања прихода, али и ту доминира принцип потрошње у оквиру сопственог домаћинства, а не претварање домаћинства у предузетничко предузеће које учествује на тржишту у пуном смислу. Због тога у таквим домаћинствима не налазимо реалну економску калкулацију максималне корисности односа уложеног и добијеног, већ се јавља непропорционално повећање улагања ресурса зарад већег прихода иако однос уложеног и добијеног постаје неповољан. Руковођена принципима јадне логике, таква домаћинства се усредсређују на немонетарне циљеве у домену потрошње, најчешће оне церемонијалне.

Масовна депопулација руралних области и економска криза на крају 20. столећа довели су до репозиционирања појединих елемената социјалне и економске организације у руралном друштву. Створен је довољно широк простор и неопходни услови за настанак нове сфере размене добара. Углавном по основу сродничких односа настао је обиман проток добара између руралног и глобалног друштва, што је конкретно концептуализовано као размена добара између сродника који су остали у селу и оних који живе у граду. Понекад се као социјална основа за размену добара јавља пријатељство, али у занемарљиво малом броју случајева у односу на сродство.

Пре велике економске кризе деведесетих година они који су остали на селу наизглед нису морали да буду зависни од оних који су у граду. У селу су имали све потребне економске и социјалне ресурсе и услове, нарочито онде где је држава улагала у инфраструктуру и социјални капитал села. Вишак производа, када се јавио захваљујући увећању ефикасности производње, продавали су на градским пијацама независно од својих сродника у тим градовима. Ипак, онима који су били у граду храна није недостајала, али им је недостајала јефтина храна. Такође, након сопственог устаљивања у граду, они су селу могли или директно да пруже услуге глобалног друштва или да помогну у добијању тих услуга. Не могу се овде занемарити многобројни социјални или емоционални фактори, али у конкретним позицијама које су имали они у селу и они у граду нађена је рационална прагматична веза која је формирала односе размене. Социјални и емоционални фактори су детерминисали да то буде управо размена међу сродницима. У околностима аморалног фамилијаризма сродство је најпоузданији канал размене. Кључни сроднички однос за заснивање односа размене јесте родитељство, када родитељи остају у селу, а деца су у граду. Можда ово личи на међусобно испомагање пре него на размену, али сама чињеница да се води рачуна о датом и добијеном и о неком облику реципроцијлних односа суштински такав однос ставља на страну размене. Налик размени унутар генерацијских бимодалних домаћинстава у селу. Осим са својом децом размена се заснивала и с другим сродницима, крвним или тазбинским, свеједно. Дешавало се да једно сеоско домаћинство заснује неколико дијада реципроцијлних трансакција с породицама у граду.

Размена је пратила матрицу урбано–рурално : рад–храна : услуге–храна. Сродници из града су онима са села давали свој рад и пружали услуге глобалног друштва (здравство, судство, администрација, полиција итд.), а сељаштво је за узврат давало јефтину и квалитетну храну. Однос размене подразумевао је остваривање генералног реципроцитета, то јест није се строго водило рачуна о датом и добијеном. Строга евалуација вредности није у знатној мери заступљена у овој сфери размене. Сеоска домаћинства су та која у суштини воде рачуна о укупном обиму размене јер морају да воде рачуна о сопственим производним могућностима. Јасно је да због примене односа генералног реципроцитета та калкулација није тако строга као код размене рада с другим сеоским домаћинствима, о чему је било речи раније. Размена у овој, да је тако назовем, рурално–урбаној сфери такође је конструисана око низа давања и низа примања и примењује принцип одгањања узвраћања. Једноставније речено, сеоско домаћинство може у једном тренутку да да храну, а

да за узврат очекује неку услугу у граду онда када јој то у будућности буде требало. С друге стране, радно способни чланови градске породице могу да дају свој рад сеоском домаћинству без тренутног узвраћања храном, већ да касније, кад им буде било неопходно, затраже одређену количину хране. На пример, они могу да помажу приликом брања кукуруза у октобру, а да заузврат добују прасе за Нову годину. Јасно и једноставно праћење познатих норми размене.

Други битан вид размене у рурално-урбаној сфери јесте добро позната церемонијална размена. Ипак, церемонијална размена не показује никакве специфичне разлике између оне у сељачком друштву у односу на размену која обухвата и учеснике из градова. Сваки учесник у размени потпуно равноправно има једновремену припадност низу давања и примања, што обухвата сва његова реципроцијална права и обавезе, а његово место становања је потпуно ирелевантно. Организовање церемонијала је његова независна калкулација, у селу или граду, сасвим је свеједно. То како ће неко да обезбеди средства за организовање церемонијала (сељачки церемонијални фонд) већ неколико деценија уназад је ствар слободног избора и воље, ствар интимне породичне економске калкулације. Додуше, проблема с церемонијалном јесте било раније, све док су се појмови естетске вредности и материјалне функционалности разликовали у селу и граду. Проблем је било то што су сељаци грађанима даривали ствари које овим другим нису ништа значиле, или су им значиле врло мало, али и обрнуто, сељаци су на дар добијали за њих нефункционалне дарове. Са изједначавањем утилитарних и естетских схватања у сељаштву и глобалном друштву тај проблем је ишчезао.

Размена рада, услуга и хране је током кризних година попримила посебан значај. За неке урбане породице она је значила управо егзистенцијални спас. Село је током кризних година, подразумева се, сачувало земљу као један од кључних ресурса, али је због природног старења добрим делом остало без рада, другог кључног ресурса. Рад је за егзистенцијалну производњу хране потражен у урбаном сродству. Остарели сељаци, чији је радни век био при крају или је већ завршен, нису у стању да се баве пољопривредом чак и да би задовољили своје основне физиолошке потребе (калоријски минимум). Имање им остаје необрађено. С друге стране радно способни сродници су у граду остали без посла и дошли су у стање радне неефикасности. Они свој рад, уколико га већ нису ангажовали у сфери сиве или црне економије, улажу у пољопривредну производњу, али и даље у виду размене за храну. Њихов потпуни повратак селу и пољопривредној производњи изостаје из истих разлога из којих радно витална сеоска домаћинства у процесу транзиције не прера-

стају у тржишно орјентисане произвођаче хране, већ приступају минимализацији производње и евентуалном повећању степена аутаркичности (о невраћању на село видети још: Матић 2008б). Конкретни разлози за остајање у граду могу бити разноврсни и разнородни, али они нису директан повод за размену рада у пољопривреди за храну. Таква размена се доживљава као нужно зло или као средство за пуко преживљавање, јер се и сам пољопривредни рад тако доживљава. То уистину сведочи о одсуству намере за бављењем аграрним предузетништвом, иако за то постоје више него повољни објективни услови.

ИЗВЕСНОСТ РАЗМЕНЕ ДОБАРА

Економска организација сељачких друштава структурно је аутаркична економија без обзира на то што је у савременом сељаштву ниво економске самодовољности релативно мали, а сељаштво се у великој мери јавља на локалном тржишту. Учествовање на тржишту ипак не значи припадање и учествовање у тржишној економији. Сељачка и тржишна економија, осим других разлика, међусобно су суштински издиференциране и по томе како се у којој од њих обавља дистрибуција ресурса и добара.

Размена добара – церемонијална размена или размена рада – представља један од концепата сељачке економије за ефикасну и рационалну дистрибуцију ресурса и производа. Она није једини метод економског управљања сељачким домаћинством, али свакако јесте један од кључних метода. Размена добара је заправо специфична „контролна јединица“, јасно структуриран механизам дистрибуције добара који се у сељачкој економији пружа истовремено и у домен производње и у домен потрошње, спајајући их у једно. Све док се практикује размена онаква каква је сада, док то није тржишна размена, економска организација сељаштва се може генерално карактерисати као самодовољна економија чији ниво самодовољности варира од прилике до прилике. Размена добара у сељаштву свакако јесте ефикасан метод дистрибуције, метод који укључује и динамичну равномерност и динамичну равноправност. Њена за сељаштво кључна карактеристика јесте то што захваљујући структурној безвремености и јасно дефинисаним обавезама давања и узвраћања обезбеђује дугорочну *извесност*, а извесност у сељаштву значи сигурност. Све док је размена метод извесне и јасно предвидиве дистрибуције добара, она може да буде коришћена као једна од стратегија за управљање сељачком домаћинском групом. Поврх тога, размена није само стратегија за економско управљање домаћинством већ је путем извесне алокације ресурса и добара ефикасан метод за потврђивање идеала једнакости у

сељаштву и метод за учвршћивање солидарности као важне – у сељаштву чак и неопходне – друштвене вредности.

Управо због своје извесности и предвидивости исхода размена добара и добија нови значај у годинама транзиције и економске кризе на крају 20. и почетку 21. столећа. Својство извесности је то које размену добара и данас одржава, и све док глобално друштво не створи функционалну и либералну тржишну економију, и уопште социјални и економски систем који ће бити структурно и функционално стабилан, размена добара ће бити релевантна алтернатива за дистрибуцију добара и општу друштвену репродукцију, чак и изван строгих оквира савременог сељачког друштва.

Можда је Костов (Kostov 2002) и у праву када придаје велики значај институцијама глобалног друштва. Таква каква је, размена материјалних добара и рада је из аспекта тржишне економије једна неразвојна, нелиберална (па можда чак и антилиберална) и стагнациона стратегија, један у суштини немонетарни конструкт, немонетарни јер не познаје универзалну процену вредности као што то чини тржишна економија. Глобално друштво данас очекује од сељака да постану предузетници у пољопривреди (Стратегија 2005) тако што ће прихватити тржишни начин размишљања, али бесмислено је очекивати од некога ко већ поседује у датим околностима сасвим функционалну економску стратегију да је мења тек тако, без промене читавог контекста руралне социјалне организације. Поседовање стабилног система економског управљања домаћинством – чак иако тај систем подразумева производњу малог обима, нискоразвијену технологију пољопривредног процеса и висок степен самодовољности – један је од кључних одговора на питање због чега у селу Црни Врх (Стара планина) у пролеће 2008. године нико није дошао на едукативно предавање о органској производњи хране иако би то требало да представља добру и пожељну шансу за рурални економски развој.

Размена добара је антрополошка и економска реалност данас исто као што је то била и у прошлости. Из перспективе институционалне економије она можда представља економску странпутицу, мада је већи проблем то што економија на размену добара о којој је овде било речи уопште и не обраћа пажњу. Немогуће је данас рећи који обим добара тече кроз канале размене добара, али свакако да то није мали обим. Штавише, у својим првим корацима многи предузетници су почетком деведесетих година 20. столећа својим предузећима управљали придржавајући се неких од принципа размене добара. Није ту реч ни о церемонијалној размени ни о размени рада, већ о односу давања и одгањања узвраћања робе или услуга, чиме су почели полако да настају нивои да-

вања и узвраћања у једној потпуно другачијој економској сфери, сфери која (наизглед) нема никакве везе с економијом сељачког друштва.

Некако само по себи намеће се питање могу ли се принципи размене добара уградити у неокласичну капиталистичку тржишну економију. Наречени приватни предузетници се, нажалост, пре јављају као тржишни мешетари него као прави развојни предузетници, мада је мешетарство још увек битна карактеристика економије у Србији. Можда би било и сувише претенциозно сматрати да размена добара представља решење економских проблема, али имајући у виду да је у време писања ове књи-ге читава светска економија упала у кризу и рецесију, таква идеја звучи интригантна. Неоспорно је да размена добара, онако како је до сада структурирана у многим културама, представља веома стабилан систем дистрибуције ресурса и добара, те стога није згорег научити понешто од ње. Размена добара, као генератор или културни метод за перпетуирање друштвене солидарности и друштвеног реципроцитета, не сме се посматрати као нешто што би у развијеним и стабилним тржишним односима требало да нестане, већ као, рецимо, алтернативни културни метод за хуманизацију тржишних односа и модерног капитализма каквог познајемо данас. Она је уједно јасан индикатор тезе у економској антропологији да економско понашање не подразумева само продукцију материјалних вредности, већ и разних социјалних и симболичких вредности.

Или ће се све свести на опаску једног од мојих испитаника: „Сељак је као врећа брашна, кад год је удариш из ње нешто испадне“.

THE EXCHANGE OF GOODS IN THE PEASANT SOCIETY OF SERBIA

Summary

The exchange of goods rightly can be considered as a universal form of human behavior present in all societies, irrespective of the level of their development and way of the organization, continually through the time and space. This is the reason why the exchange of goods ever since has been attracting great attention of anthropology and since its first protoscientific steps, the exchange of goods has been established as the topic of investigation out of question.

In this book the topic is exposed in the form of analysis of the goods exchange as a multi-level economic strategy in the organization of peasant society in Serbia, and not as a social interaction. This is the reason why the primary theoretical approach to the topic in this research is economical-anthropological. The nature of exchange by itself doesn't permit any simple approach to the topic and requires multilateral decomposing of the exchange structure and analysis of the significance of respective components within the cultural context. In essence, the exchange of goods represents the strategy for the formation of a wide social-economic habitus, strategy for even allocation of available resources and goods, for solution of existential needs in assigned material, economic and social conditions, but as strategy for constitution, configuration and structuring of social relations, too. At the same time the exchange of goods can be established as economic and social strategy, as process of making rational economic decisions, i. e. as strategic construction of the way of thinking and the manner of behaviour to regulate simultaneously economic and social processes in the observed cultural context. In this book the exchange of goods will be contemplated as the economic strategy for definition and orientation within the social environment and as strategy for the definition of relations with others.

The concept of the economic anthropology is not unfamiliar and unknown in the Serbian anthropology, but considering that the primary theoretic-

cal approach in this book is economical-anthropological, a formidable part is dedicated to the presentation and comments on the topics and theoretic conceptions, formulations and methods within this subdiscipline. Presented conceptions of the economic anthropology afterwards weren't applied on the collected empiric material, but were used as a general theoretical concept and as a base for respective explanations.

Entire subdiscipline indeed constantly contemplates man's performance of the rational economic calculation of relation between invested resources and efforts and gained benefit, i. e. calculation of methods of rational economic choose. Economic anthropology is prevailingly based on the concept *homo economicus* as starting point, appeared in the 19th century yet, and introduced later in the anthropology by the history of economy and political economy. The crucial character of the economic anthropology in entire investigation of economic behaviour is the structural introduction of ample variety of social and cultural factors in the economic equation invested-gained, especially when the concept of benefit and the process of making economic decision are in question. Economic anthropology clearly prove that the performance of rational economic calculation is much more complex than the mathematic computation of relation between incoming and outgoing (material) values. Man's husbandry is complex process, but in the economic anthropology economic decisions by themselves don't appear as object of the analysis, it is the decision process the method to make decisions. Economic anthropology is interested in cultural connotation of the decision process and made decisions. Right here is opened large field for the structural action of cultural and social factors in man's husbandry.

Nevertheless, economic anthropology for a long time hasn't been paying sufficient attention to peasant societies and most of its formulations till the eighties of the 20th century had been deduced on research on primitive societies. Because of that in the book was necessary a special contemplation and comment on the economic organization of peasant societies. In contrast to usual comprehensions where (almost schematically) the peasantry was positioned as intermediate phase between primitive and modern societies, and where the economic autarchy of household was considered the crucial characteristic of the economic peasant organization, I commented the peasant economy in the context of subordinated position of peasantry within the global society. From such a subordinated position are derived many concrete elements and structural relations between elements of peasant economic organization, including the economic autarchy, and therefore autarchy can be treated as consequence, and not as criterion to distinguish economic organization of peasantry.

The exchange of goods performs through a chain of direct dyadic relations and doesn't know the concept of medium, as the market has money, merchants, marketplace, etc. The exchange in peasantry has not one point (market)

where all transactions have to pass and in this sense shows the lack of medium. The evaluation of goods in the transaction is not predefined with any universal system of measurement, but varies within the socially established system of benefit perception, the system which includes large number of non-economic factors. Exchange of goods in the contemporary peasantry definitely knows the money, but in the transaction by itself is used like universal good, and not like (market) money or like a resource.

The inventory of goods which can take part in the reciprocal exchange transaction can look very variegated, but their economic interpretation unambiguously shows the existence of low level of heterogeneity of goods classes, especially the material ones, so immanent in the rural culture. Crucial sense of the economic interpretation of goods introduced into the exchange is discernment of two classes of goods. On the one hand, into the exchange are introduced *material and social goods*, when material goods are clearly correlated with the existential needs of participants in the exchange. Dominant social good is hospitality, and besides can appear some services, too. In the second class are included *resources*, principally agricultural work, resource the peasantry certainly can completely dispose of. Two discerned classes of goods don't mix each other; i. e. each of them has its own transaction exchange course. Important distinction very easily to be noticed is that the material and social goods are exchanged within the ceremonial situations, meanwhile the work is exchanged within clearly defined partner relations configured as stabile coalitions. In the corpus of exchanged objects is included money too, but is treated as universal gift in the ceremonial exchange and it can be observed like social capital because is not used as resource, but for social positioning of the donor and the presentee in assigned ceremonial context, and the presentee uses it to transform it into the existential good on his own choice. The money that appears in the ceremonial exchange is not accumulated economic capital used to make a profit; i. e. is not used in the entrepreneurial sense. The ceremonial situation is economically non-profitable enterprise, and doesn't mean *a priori* that is economically irrational.

Elementary economic calculation of organization of the ceremonial situation in the peasant society is tightly correlated with basic principles of the exchange of goods. Every organized ceremonial, when wedding ceremonial is considered as heuristically the most productive case, can be observed synchronically and within the particular ceremonial we can find the equivalence of total values of offered hospitality and received gifts. But firstly, concrete ethnographic data, especially data concerning the period of crisis and transition, show that such equivalence mostly doesn't exist. From the perspective of the level of concrete dyadic exchange relations within the ceremonial by itself, we can see that the reciprocal balance of offered hospitality and obtained gift was drastically perturbed right there where the dyadic relation was based on the

high level of social proximity, i. e. the close participants in the exchange donate the gift more valuable than the received banquet, and in this case within the ceremonial would be established undesirable inverse proportion of social proximity and importance of social relations. Whether the exchange then becomes socially dysfunctional?

Regulatory norms of custom law concerning the exchange of goods and discernment of goods in the transaction put every householder's group in the long-term process of giving and receiving. Householder's group is indeed in two parallel chains of exchange – *chain of giving* and *chain of receiving*. These two chains represent complementary lines of goods transactions, and they don't mix each other. Volume of transaction indicates that participants have to guide themselves by the principle of balanced reciprocity and every relation of values is being positioned in the chronological long-term chain of situations of the same class (with clearly defined exceptions). Primary balance of values is computed in the separate chains of transactions and equivalence of values has to be accomplished within special chains, and hypothetical absoluteness of chains makes possibility for corrections in the case of the perturbation of balance.

Such construction of the ceremonial exchange of goods can be observed as one of culturally developed methods of social reproduction. Interaction of the goods exchange is the reflection of those classes of material and symbolic values that society assigns to its reproductive course. Crucial roll in the exchange as method of social reproduction has the time prorogation of responding and request on responding. Cultural construction of the exchange of goods often directly reproduces established social relations in the sense that there is always the tendency to not to be changed in the period from giving to responding in order to accomplish the equivalence of given and received. Any perturbation of social relations causes the perturbation of the principle of the equivalency and vice versa. Existing social relations and the exchange of goods perpetuate each other. In the peasant economic organization, that operates with very tenuous balance of production and consumption, each perturbation of the goods exchange balance cause the perturbation of the balance and affect the existence of the household. The exchange by itself is constructed on the base of established social relations, but the perturbation of the exchange relation perturbs social relations. Furthermore, then is directly affected the economical system of peasant household because in its balance of production and consumption also are introduced (generally through the ceremonial fund) goods gained in the exchange transactions.

Observed from the perspective of the neoclassic economy, the organization of one ceremonial for every household represents economic shock, but consequences of that shock are moderated by the construction of mutual exchange relations. Organization of the ceremonial is the situation where ap-

pears sudden oversized consumption, and in the case of such consumption is necessary to institutionalize the allocation of resources that in the crucial moment can be concentrated on needed place. Desirable allocation of resources is included in the exchange system, so food (food and drink) is included too in the corpus of goods in transaction, and as long as autarchy is still dominant as characteristic in the economic peasant organization and balance of production and consumption has to be maintained, food, as crucial material segment of hospitality, will be included in the exchange. Such allocation of the ceremonial resources is form of lending. Since peasant economy began structural approximation to the mercantile economy (since the seventies of the 20th century) and when particular households became economically enough powerful to organize the ceremonial independently, food has not been listed anymore in the corpus of goods introduced in the exchange transactions (but in the exchange remains sweet food). In contemporary society, when money appears as universal gift, can occur partial transfer of money from the sphere of gifted objects to the sphere of ceremonial organization, and this also approximates the peasant household to the mercantile way of thinking, but ceremonial still remains non-profitable enterprise.

In the corpus of donated objects is included set of existential goods, i.e. those objects of material culture conceived indispensable in the perception of the creational act of new matrimonial couple for the organization of future life (of family, but of child too, in the case of christening). Considering contemporary conditions in which commodities appear, is understandable that the ceremonial organizer tends to influence on total corpus of received goods in agreement with donors. But corpus of received goods can also be influenced indirectly, by giving in certain dyads the goods wanted in the future and supposing the efficiency of the rule of giving back the good of the same type and value in the occasion of the ceremonial situation of the same type.

Ultimately, economic calculation is processed on total number of participants in the exchange of circle where assigned household group belongs. On that way is made the balance of investing possibilities in exchange and receiving.

Processing rational economic calculation is much more obvious in the sphere of the exchange of agricultural work. In this case, each household group exchanges exactly the volume of work that represents balance between its necessities and its possibilities. Taking more work than needed means not only more efficiency in doing its jobs, but also affection of the existence because taken work had to be compensated and at the same time other activities are affected. (Maybe to explain verbally) Because of that, and emergency to dispose of exactly defined volume of work due to process characteristics of agricultural production, are created coalitions with other households and now the exchange of work is defined with them and each perturbation of such coalitions af-

fects the existence of all participants in the coalition. Coalitions are normally bilateral, but can be trilateral or multilateral, and one household can establish several bilateral/two-member coalitions.

Processes that have been appearing in peasantry since the middle of 20th century, so pretty colored ideologically generally can be considered as repressive (agrarian maximum, forced, but not accomplished collectivization, and, the most important, imposing of forms and ways of life of global society), although it is important to not to forget progressive processes like introduction of contemporary agro-technical measures, creation of conditions convenient for a decomposition of peasant economic organization and economic autarchy, and approximation to the market way of thinking in the domain of economy. Here peasantry, oppositely to the settled conceptions about conservatism and inertness, has adapted very quickly to new economic conditions and has been very keen on participation in economic entrepreneurship. Present economic organization of peasantry in Serbia can be called intermediary, because it contains synthesis of principles from both economic systems – the peasant and the mercantile.

The transition of the economic organization of peasantry from tenuous and fragile production and consumption balance to the intermediary state doesn't mean obligatory that the goods exchange changed structurally. Basic principles of goods exchange conceptualized in the traditional society today also persist, with certain form modification. In the second half of 20th century, due to massive rural-urban migrations and due to the inexistence of agricultural work market, work exchange is still developing instead of fading. The ceremonial exchange of goods is still being implemented under the same principles, but the nominal value of goods in transaction is higher, and because of the stabilization of production and consumption balance and because of the increased accumulation of the capital in the peasantry, investments in the ceremonial organization are more severe.

At the end can be propounded the question: what represents the essential strategic characteristic of the goods exchange? The goods exchange in the peasant economic organization indeed is a clearly structured method of resources and goods distribution. Constructed as the perpetuation instrument of structural social reproduction, with the domination of principle of obligatory (and) prorogated compensation, essential characteristic of the goods exchange is the *certainty* of process. Because of this certainty, the goods exchange was very gladly used strategy for dynamic, even and equal distribution of resources and goods – not only the economic ones, but the social and symbolic, too – and the resources and goods distribution indeed is the essence of economic management of the household. In the last unit of the third chapter of the book the direct topic wasn't only the exchange, because I wanted to show how certain exchange principles can influence the formation of different methods of eco-

nomie household management. Thereby the thesis about exchange strategicity is taken out of the exchange by itself and transferred into the economic organization and economic processes in peasantry in general. And how the exchange is actually implemented as economic strategy on the best way shows the rural-urban exchange of work and food in the period of crisis in the transitional process at the end of the 20th century.

ЛИТЕРАТУРА

- Barnett**, H. G. 1938: The Nature of the Potlatch. *American Anthropologist*, New Series, Vol. 40, No. 3: 349–358.
- Barth**, Fredrik 1967: Economic Spheres in Darfur. Raymond Firth (ed.), *Themes in Economic Anthropology*. London: Tavistock Publications; 149–174.
- Billig**, Michael S. 2000: Institutions and Culture: Neo-Weberian Economic Anthropology. *Journal of Economic Issues*, Vol. XXXIV, No. 4: 771–788.
- Bjeladinović-Jergić**, Jasna 1987: O darivanju odećom u društvenim običajima u Srbiji. *Etnoantropološki problemi*, knj. 2: 55–68.
- Bratić**, D., Malešević, M. 1982: Kuća kao statusni simbol. *Etnološke sveske*, knj. IV.
- Bourdieu**, Pierre 1986: The Forms of Capital. John G. Richardson (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York: Greenwood; 241–258.
- Bourdieu**, Pierre 1990: *The Logic of Practice*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Bourdieu**, Pierre 1999: Scattered Remarks. *European Journal of Social Theory*, Vol. 2, No. 3: 334–340.
- Buchowski**, Michał 2006: Property Relations and Social Identity in Rural Poland. *Working Paper No. 83*. Halle / Saale: Max Planck Institute for Social Anthropology.
- Burling**, Robbins 1962: Maximization Theories and the Study of Economic Anthropology. *American Anthropologist*, Vol. 64: 802–821.
- Васовић**, Милорад 1968: Цвијићев рад на антропогеографији југословенских и балканских земаља с посебним освртом на његов општедруштвени значај. *Цвијићев зборник*. Београд: САНУ.
- Weiner**, Annette B. 1980: Reproduction: A Replacement for Reciprocity. *American Ethnologist*, Vol. 7, No. 1: 71–85.
- Wiens**, Thomas B. 1977: Uncertainty and Factor Allocation in a Peasant Economy. *Oxford Economic Papers*, New Series, Vol. 29, No. 1: 48–60.
- Влајинац** Милан З. 1929: Моба и позајмица. *Српски етнографски зборник*, књ. 44. Београд: Српска краљевска академија; 1–598.

- Wrebnier**, Prina 1990: Economic Rationality and Hierarchical Gift: Value and Ranking Among British Pakistanis. *Man*, New Series, Vol. 25, No. 2: 266–285.
- Wolf**, Eric R. 1966: *Peasants*. New Jersey: Prentice Hall.
- Вукосављевић**, Сретен 1983: *Историја сељачког друштва III: Социологија сељачких радова*. Посебна издања САНУ, књ. DXLVIII. Београд: САНУ.
- Geertz**, Clifford 1978: The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing. *The American Economic Review*, Vol. 68, No. 2: 28–32.
- Gregory**, C. A. 1980: Gifts to Men and Gifts to Gods: Gift Exchange and Capital Accumulation in Contemporary Papua. *Man*, New Series, Vol. 15, No. 4: 626–652.
- Godelier**, Maurice 1982: *Marksizam i antropologija*. Zagreb: Školska knjiga.
- Грбић**, Саватије М. 1909: Српски народни обичаји из среза Бољевачког. *Српски етнографски зборник*, књ. 14. Београд: Српска краљевска академија; 1–382.
- Gudeman**, Stephen 1978: Anthropological Economics: The Question of Distribution. *Annual Review of Anthropology*, Vol. 7: 347–377.
- Gouldner**, Alvin W. 1960: The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement. *American Sociological Review*, Vol. 25, No. 2: 161–178.
- Douglas**, Mary 1967: Primitive Rationing: A Study in Controlled Exchange. Raymond Firth (ed.), *Themes in Economic Anthropology*. London: Tavistock Publications; 119–147.
- Dalton**, George 1961: Economic Theory and Primitive Society. *American Anthropologist*, New Series, Vol. 63, No 1: 1–25.
- Dalton**, George 1965: Primitive Money. *American Anthropologist*, New Series, Vol. 67, No 1: 44–65.
- Dalton**, George 1969: Theoretical Issues in Economic Anthropology. *Current Anthropology*, Vol. 10, No. 1: 63–102.
- Dalton**, George 1972: Peasants in Anthropology and History [and Comments and Replies]. *Current Anthropology*, Vol. 13, No. 3/4: 385–415.
- Dozier**, Edward P. 1955: The Concepts of “Primitive” and “Native” in Anthropology. *Yearbook of Anthropology*. Chicago: The University of Chicago Press; 187–202.
- Ellis**, Frank 1992: *Peasant Economics: Farm Household and Agrarian Development*. Cambridge: Cambridge University Press
- Isacc**, Barry 2005: *A Handbook of Economic Anthropology*. Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Cancian**, Frank 1966: Maximization as norm, strategy, and theory: A comment on programmatic statements in economic anthropology. *American Anthropologist*, New Series, Vol. 68, No. 2: 465–470.

- Kerblay**, Basile 1971: Chayanov and the Theory of Peasantry as a Specific Type of Economy. Teodor Shanin (ed.), *Peasants and Peasant Societies*. London: Penguin Books; 150–160.
- Klastr**, Pjer 2004: *Hronika o Gvajaki indijancima*. Novi Sad: Kiša.
- Ковачевић**, Иван 1985: Социјално-емфатичка функција монументалних гробница. *Етнолошке свеске*, књ. VI: 81–87.
- Ковачевић**, Ivan 1987: Odnos razmene i dara u savremenom svadbenom ritualu. *Etnoantropološki problemi*, knj. 2: 37–43.
- Ковачевић**, Иван 2006: *Традиција модерног*. Београд: Српски генеалогски центар.
- Ковачевић**, Иван 2007: *Антропологија транзиције*. Београд: Српски генеалогски центар.
- Cohen**, Percy S. 1967: Economic Analysis and Economic Man. Raymond Firth (ed.), *Themes in Economic Anthropology*. London: Tavistock Publications; 91–118.
- Костић**, Цветко 1955: *Сељаци индустријски радници*. Београд: Рад.
- Kostov**, Philip, Lingard, John 2002: Subsistence Farming in Transitional Economies: Lesons from Bulgaria. *Journal of Rural Studies*, Vol. 18: 83–94.
- Cook**, Scott 1966: The Obsolete “Anti-Market” Mentality: A Critique of the Substantive Approach to Economic Anthropology. *American Anthropologist*, New Series, Vol. 68, No. 2: 323–345.
- Khuri**, Fuad I. 1968: The Etiquette of Bargaining in the Middle East. *American Anthropologist*, New Series, Vol. 70, No. 4: 698–706.
- Laidlaw**, James 2000: A Free Gift Make No Friends. *The Journal of the Royal Anthropological Institute*, Vol. 6, No. 4: 617–634.
- Lie**, John 1997: Sociology of Markets. *Annual Review of Sociology*, Vol. 23: 341–360.
- LeClair**, Edward E. 1962: Economic Theory and Economic Anthropology. *American Anthropologist*, New Series, Vol. 64, No 6: 1179–1203.
- Lee**, Richard 1993: the Primitive as Problematic. *Anthropology Today*, Vol. 9, No. 3; 1–3.
- Лутовац**, Милисав В. 1962а: Преображавање насеља и привреде у околини Београда. *Зборник радова Етнографског института*, књ. 4: 149–163.
- Lutovac**, Milisav V. 1962b: Prigradska poljoprivreda Beograda. *Zbornik radova Geografskog instituta*, br. 18: 155–172.
- Lutovac**, Milisav V. 1975: Prigradska sela. *Etnološki pregled*, knj. 13: 131–136.
- Љубоја**, Гордана 1998: Друштвени живот. *Гласник Етнографског музеја*, књ. 62: 11–28.
- Malinowski**, Bronislaw 1921: The Primitive Economics of the Trobriand Islanders. *Economic Journal*, Vol. 31: 1–15.
- Malinowski**, Bronislaw 1979: *Argonauti Zapadnog Pacifika*. Beograd: BIGZ.

- Матић**, Милош 2000: Позаимање – институција размене добара у селима у околини Ваљева. *Гласник Етнографског музеја*, књ. 64. Београд: Етнографски музеј; 175–198.
- Матић**, Милош 2007: Приватно предузетништво у савременој Србији: Концепт руралне економије као модел мишљења у савременом предузетништву. *Антропологија*, бр. 3: 86–96.
- Матић**, Милош 2008а: Uloga institucije pozajmanja u životu seljaka. *Istorija poljoprivrede*, књ. XV–XVI. Kulpin: Poljoprivredni muzej; 85–95.
- Матић**, Милош 2008б: Празно село: нове економске могућности или таворење у граду. *Слике културе некад и сад*, Зборник, књ. 24. Београд: Етнографски институт САНУ; 205–221.
- Mendola**, Mariapia 2007: Farm Household Production Theories: A Review of “Institutional” and “Behavioral” Responses. *Asian Development Review*, Vol. 24, No. 1: 49–68.
- Mendras**, Henri 1986: *Seljačka društva*. Zagreb: Globus.
- Мијаговић**, Станоје М. 1907: Обичаји српског народа из Левча и Темнића. *Српски етнографски зборник*, књ. 7. Београд: Српска краљевска академија; 1–169.
- Mill**, John Stuart 1844: On the Definition of Political Economy; and on the Method of Investigation proper to it. John Stuart Mill, *Essays on some unsettled Questions of Political Economy*. Project Gutenberg, EBook #12004.
- Миленковић**, Милош 2006: „Идеални етнограф“. *Гласник Етнографског института*, књ. LIV: 161–172.
- Милосављевић**, Сава 1913: Обичаји српског народа из среза Хомољског. *Српски етнографски зборник*, књ. 19. Београд: Српска краљевска академија; 1–442.
- Митровић**, Милован 1998: *Социологија села*. Београд: Социолошко друштво Србије.
- Mos**, Marsel 1982: *Sociologija i antropologija* (2). Beograd: Prosveta.
- Mosher**, A. T. 1970: The Development of Subsistence Farmers: A Preliminary Review. Wharton C. R. (ed.), *Subsistence Agriculture: Concepts and Scope*. Chicago: Aldine.
- Knight**, Frank H. 1952: Anthropology and Economics. Melville J. Herskovits 1952: *Economic Anthropology (A Study in Primitive Economy)*. New York: Knopf.
- Narotzky**, Susana, Moreno, Paz 2002: Reciprocity’s Dark Side: Negative Reciprocity, Morality and Social Reproduction. *Anthropological Theory*, Vol. 2, No. 3: 281–305.
- Naumović**, Slobodan 2006: On the heaviness of feathers, or what has culture got to do with the failure to establish an organic poultry production business in contemporary Serbia?. *Етноантрополошки проблеми*, н. с., год. 1, св. 1: 103–124.

- Nash**, Manning 1971: Market and Indian Peasant Economics. Teodor Shanin (ed.), *Peasants and Peasant Societies*. London: Penguin Books; 161–177.
- Новаковић**, Стојан 1965: *Село*. Београд: Српска књижевна задруга.
- Ozanne**, Adam 1999: Perverse Supply Response in Peasant Agriculture: A Review. *Oxford Development Studies*, Vol. 27, No. 2: 251–270.
- Onorati**, Joseph 2007: Debating Economic Anthropology within Primitive Context. *Emory Endeavours in World History*, Vol. I. Atlanta: Emory University.
- Orlove**, Benjamin S., Acheson, James M., Clammer, John, Crump, Thomas, Gude-
man, Stephen, Guillet, David, Harris, Olivia, Rutz, Henry J. 1986: Barter and
Cash Sale on Lake Titicaca: A Test of Competing Approaches [and Comments
and Replies]. *Current Anthropology*, Vol. 27, No. 2: 85–106.
- Ortiz**, Sutti 1967: The Structure of Decision-making among Indians of Colombia.
Raymond Firth (ed.), *Themes in Economic Anthropology*. London: Tavistock
Publications; 191–228.
- Palairat**, Michael 2001: The Economic Consequences of Slobodan Milošević. *Euro-
pe-Asia Studies*, Vol. 53, No. 6, 903–919.
- Panof**, Mišel 1979: *Malinowski*. Београд: BIGZ.
- Pearce**, D. W. 1986: *The MIT Dictionary of Modern Economics*. Cambridge: MIT
Press.
- Pearson**, Heath 2000: *Homo Economicus Goes Native, 1859–1945: The Rise and
Fall of Primitive Economics*. *History of Political Economy*, Vol. 32, No. 4:
933–989.
- Persky**, Joseph 1995: The Ethology of Homo Economicus. *The Journal of Economic
Perspectives*, Vol. 9, No. 2: 221–231.
- Polanyi**, Karl 1944: *The Great Transformation*. New York: Rinehart.
- Polanyi**, Karl 1959: Anthropology and Economic Theory. Morton H. Fried (ed.), *Re-
adings in Anthropology*, Vol. II. New York: Crowell; 161–184.
- Prattis**, J. I. 1982: Synthesis, or a New Problematic in Economic Anthropology. *The-
ory and Society*, Vol. 11, No. 2: 205–228.
- Redfield**, Robert 1969: *Peasant Society and Culture*. Chicago: The University of
Chicago press.
- Ромелић**, Живка, Симић, Зорица 2001: *Обичаји даривања*. Крушевац: Народни
музеј Крушевац.
- Sahlins**, Marshall D. 1969: On the Sociology of Primitive Exchange. Michael Ban-
ton (ed.), *The Relevance of Models for Social Anthropology*. London: Tavi-
stock Publications; 139–236.
- Sahlins**, Marshall 1972: *Stone Age Economics*. New York: Aldine.
- Salisbury**, Richard 1973: Economic Anthropology. *Annual Review of Anthropology*,
Vol. 2: 85–94.

- Sarris**, Alexander H., Doucha, Tomáš, Mathijs, Erik 1999: Agricultural Restructuring in Central and Eastern Europe: Implications for Competitiveness and Rural Development. *European Review of Agricultural Economics*, Vol. 26, No. 3: 305–329.
- Saul**, John S., Woods, Roger 1971: African Peasantries. Teodor Shanin (ed.), *Peasants and Peasant Societies*. London: Penguin Books; 103–114.
- Swain**, Nigel 2000: The Rural Transition in Post-Socialist Central Europe and the Balkans. *Working Paper* No. 9. Halle / Saale: Max Planck Institute for Social Anthropology.
- Cellarius**, Barbara A. 2000: “You Can Buy Almost Anything with Potatoes”: An Examination of Barter During Economic Crisis in Bulgaria. *Ethnology*, Vol. 39, No. 1: 73–92.
- Sen**, Amartya K. 1966: Peasant and Dualism with or without Surplus Labor. *The Journal of Political Economy*, Vol. 74, No. 5: 425–450.
- Simić**, Andrei 1973: *The Peasant Urbanites: A Study of Rural-Urban Mobility in Serbia*. New York: Seminar Press.
- Smith**, Carol A. 1974: Economics of Marketing Systems: Models from Economic Geography. *Annual Review of Anthropology*, Vol. 3: 167–201.
- Smith**, Carol A. 1975: Examining Stratification Systems Through Peasant Marketing Arrangements: An Application of Some models from Economic Geography. *Man*, New Series, Vol. 10, No. 1: 95–122.
- Stan**, Sabina 2000: What’s in a Pig? “State”, “Market” and Process in a Private Pig Production and Consumption in Romania. *Dialectical Anthropology*, Vol. 25: 151–160.
- Stigler**, George J. 1946: *The Theory of Price*. New York: Macmillan.
- Стратегија** 2005: *Стратегија развоја пољопривреде Србије*. Београд: Министарство пољопривреде, шумарства и водопривреде.
- Thomas**, Benjamin 1999: Rethinking Subsistence Production. *Dialectical Anthropology*, Vol. 24: 99–106.
- Feder**, Ernest 1971: Latifundia and Agricultural Labour in Latin America. Teodor Shanin (ed.), *Peasants and Peasant Societies*. London: Penguin Books; 83–97.
- Филиповић**, Миленко С. 1991: Несродничка и предвојена задруга. Миленко С. Филиповић, *Човек међу људима* (ур. Ђурђица Петровић). Београд: Српска књижевна задруга; 18–90.
- Firth**, Raymond 1925: Economic Psychology of the Maori. *Journal of the Royal Anthropological Institute*, No. 55: 340–362.
- Firth**, Raymond 1927: The Study of Primitive Economics. *Economica*, No. 21: 312–335.
- Firth**, Raymond 1967: Themes in Economic Anthropology: A General Comment. Raymond Firth (ed.), *Themes in Economic Anthropology*. London: Tavistock Publications; 1–28.

- Frankenberg**, Ronald 1967: Economic Anthropology: One Anthropologist's View. Raymond Firth (ed.), *Themes in Economic Anthropology*. London: Tavistock Publications; 47–89.
- Halpern**, Joel M. 1973: *Some Perspectives on Balkan Migration Patterns*. Amherst: University of Massachusetts.
- Hammel**, E. A. 2005: Chayanov Revisited: A Model for the Economics of Complex Kin Units. *PNAS*, Vol. 102, No. 19: 7043–7046.
- de Janvry**, Alain, Fauchamps, Marcel, Sadoulet, Elisabeth 1991: Peasant Household Behaviour with Missing Markets: Some Paradoxes Explained. *The Economic Journal*, Vol. 101, No. 409: 1400–1417.
- Heyman**, Josiah McC. 2003: The Inverse of Power. *Anthropological Theory*, Vol. 3, No. 2: 139–156.
- Herskovits**, Melville J. 1952: *Economic Anthropology (A Study in Primitive Economy)*. New York: Knopf.
- Jenks**, Albert Ernest 1902: Economic Man – A Definition. *American Anthropologist*, New Series, Vol. 4, No. 2: 201–206.
- Joy**, Leonard 1967: One Economist's View of the Relationship between Economics and Anthropology. Raymond Firth (ed.), *Themes in Economic Anthropology*. London: Tavistock Publications; 29–46.
- Shanin**, Teodor 1971: Introduction. Teodor Shanin (ed.), *Peasants and Peasant Societies*. London: Penguin Books; 11–19.
- Schwartz**, Barry 1967: The Social Psychology of the Gift. *The American Journal of Sociology*, Vol. 73, No. 1: 1–11.
- Chevalier**, Sophie 2001: Spheres of Exchange in Bulgarian Transition. *Working Paper* No. 24. Halle / Saale: Max Planck Institute for Social Anthropology.

CIP – Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд

316.334.55:395.83(497.11)

МАТИЋ, Милош, 1970-

Размена добара у сељачком друштву Србије
/ Милош Матић. - Београд : Етнографски музеј,
2009 (Београд : Чигоја штампа). - 195 стр. ; 24 см.
- (Посебна издања / Етнографски музеј, Београд)

Тираж 500. - Напомене и библиографске
референце уз текст. - Библиографија: стр.
189-195. - Summary.

ISBN 978-86-7891-047-0

а) Сељаштво - Србија б) Даривање -
Антрополошки аспект
COBISS:SR-ID 169102092