

М.Т. Накишова
Екатеринбург

РЕВИЗИОНИСТСКАЯ ИСТОРИОГРАФИЯ О ПАТРОН-КЛИЕНТСКИХ ОТНОШЕНИЯХ ВО ФРАНЦИИ СТАРОГО ПОРЯДКА: КОНЦЕПЦИЯ ШЕРОН КЕТТЕРИНГ²

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: ревизионизм, патрон-клиентские отношения, неформальные отношения, клиентские сети, история Франции, ревизионистская историография.

АННОТАЦИЯ. Неформальные практики играли важную роль в государственной системе Франции Старого порядка, а патрон-клиентские отношения составляли их важную часть. Эта историографическая позиция долгое время не являлась традиционной и появилась благодаря трудам исследователям-ревизионистам, полагающим, что не только государство влияло на развитие общества, но и общество влияло на развитие государства. В данной статье автор рассматривает концепцию американской исследовательницы Шерон Кеттеринг на основе ее монографии «Патроны, брокеры и клиенты во Франции XVII в.». Осуществляется подробный анализ трех важных элементов патрон-клиентских отношений: патронов, брокеров и клиентов. Подчеркивается особая роль брокеров, как агентов королевской власти, связывающих центр и провинцию, королевских министров и местное дворянство, правительственные клиентские сети и локальные клиентелы. Также разбирается вопрос о значении патрон-клиентских отношений в процессе строительства современного государства, делается упор на роль официальных институтов и деятельность королевских министров (Ришелье, Мазарини, Кольбера), использующих клиентские сети для увеличения собственного влияния в провинциях и самостоятельно создающих эти сети с целью разрушения власти местных дворянских группировок. Особое внимание автор уделяет терминологии, как французской, так и английской, используемой исследовательницей для обозначения акторов патрон-клиентских отношений и результатов их деятельности. В результате делается вывод о важности работы Шерон Кеттеринг для подобной тематики. Ставятся проблемы, касающиеся административных практик раннего Нового времени и механизмов функционирования государства. Кроме того, поднимается вопрос о перспективах применения концепции для изучения государственного строительства в других абсолютистских государствах раннего Нового времени.

M.T. Nakishova
Ekaterinburg

REVISIONIST HISTORIOGRAPHY ABOUT PATRON-CLIENT RELATIONS IN ANCIEN-RÉGIME FRANCE: CONCEPT OF SHARON KETTERING

KEYWORDS: revisionism, patron-client relations, informal relations, client networks, history of France, revisionist historiography.

ABSTRACT. Informal relations played an important role in the state system of Ancien-régime France and patron-client relations made their important part. This historiographic position was not traditional for a long time and appeared because of revisionists works claiming that not only the state influenced development of society, but also society influenced development of the state. In this article the author considers the concept of the American researcher Sharon Kettering on the basis of her monograph “Patrons, Brokers and Clients in the seventeenth-century France”. The detailed analysis of three important elements of patron-client relations – patrons, brokers and clients – is carried out. The special role of brokers as the agents of the royalty connecting the center and the provinces, the royal ministers and the local nobility, the government client networks and the local clientele is emphasized. Also there is a question of value of patron-client relations in the course of construction of the modern state and a problem of a role of official institutes and activity of royal ministers (Richelieu, Mazarin, Colbert) who are using client networks for increase in own influence in provinces and independently creating these networks for the purpose of destruction of the power of local noble groups. The author pays special attention to terminology, both the French and English, used by researcher for designation of actors of patron-client relations and results of their activity. There is conclusion about importance of work of Sharon Kettering for historians. The author brings up question of state-building in the early Modern times. Besides, the issue of the pro-

¹ **Накишова Марина Тазабаявна**, младший научный сотрудник Лаборатории эдиционной археографии Уральского гуманитарного института, Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина; 620000, г. Екатеринбург, пр. Ленина, 51; e-mail: m-nakishova@mail.ru.

Nakishova Marina Tazabaevna, Junior Researcher of the Laboratory of Equational Archeography of the Ural Institute of Humanities, Ural Federal University named after first President of Russia B.N. Yeltsin, Ekaterinburg, Russia.

² Работа выполнена при финансовой поддержке гранта Российского научного фонда по теме «Неформальные связи в контексте государственного управления в России XVIII в.: административные стратегии и социальные практики» (Соглашение № 18-78-10093).

spects of application of the concept for studying of the state construction of the others absolutist states in early Modern times becomes relevant.

Традиционно, классической моделью абсолютистского государства считается Франция раннего Нового времени. Согласно интерпретации, уходящей корнями к трудам Алексиса де Токвиля, государство Бурбонов, абсолютная власть в котором принадлежала монарху, выровняло, укрепило и централизовало свою территорию благодаря систематическому развитию сети публичных институтов, деятельность которых поддерживалась лояльными королю бюрократами. Во второй половине XX в. критика институциональной теории дала толчок ревизионистскому направлению. Ревизионисты, делавшие акцент на роли общества и общественных институтов, предложили ряд фундаментальных концепций. Так, ревизионисты марксистского толка выдвинули теорию «сотрудничества» и полагали, что королевская власть и дворянская элита сотрудничали, имея общие классовые интересы¹. Другие исследователи отмечали важную роль неформальных связей, в рамках которых особенно выделяли патрон-клиентские отношения².

Среди ревизионистской историографии представляет интерес книга американского историка Шерон Кеттеринг «Патроны, брокеры и клиенты во Франции XVII в.»^{3,4}. Это исследование, как отмечает сама Кеттеринг, основано на междисциплинарном подходе, поскольку учитывает опыт изучения патрон-клиентских отношений социологами, политологами и антропологами⁵. Также работа представляет собой один из опытов кейс-стади на основе большого по объему кейса по Провансу XVII в., подкрепленного наблюдениями о брокерах из пяти других периферийных областей: Лангедока, Гиени, Бургундии, Эльзаса и Франш-Комте⁶.

Прежде всего, Кеттеринг выдвигает два важных тезиса, которые проходят красной нитью через всю ее книгу. Во-первых, она считает патрон-клиентские отношения двухэлементными, персональными, эмоциональными и вариативными связями, основанными на неравенстве ролей и созданными с целью получить взаимную выгоду. Во-вторых, патрон-клиентские отношения, по мнению исследовательницы, были не патрон-клиентскими, а *патрон-брокер-клиентскими* (здесь и везде курсив мой – М. Н.), в которых третий элемент – брокеры – играл важную роль в процессе *государственного строительства (state-building)*.

Кеттеринг выстраивает систему патрон-брокер-клиентских отношений, охватывающих все государство и все общественные институты, и называет ее *клиентализмом (clientalism)*. Во главе иерархической пирамиды находился король, как главный держатель и источник власти. Он – верховный *патрон (patron)*, за исключением тех территорий, на которые его власть не распространялась (правда, подобные лица вне власти короля для государства считались государственными преступниками). Король обладал *патронажем (patronage)*, то есть неофициальной формой власти, при которой один человек (патрон), может наделять и забирать какие-либо преимущества у другого (клиента)⁷. Согласно Кеттеринг, патрон «может манипулировать своими клиентами по причине их задолженности за прошлые милости и их страха перед будущими репрессиями: его контроль над их поведением дает ему власть. Патронаж – это искусство обязательств и манипуляции через награды и наказание (здесь и везде перевод мой – М. Н.)»⁸.

Король распределял патронаж между своими ближайшими клиентами, *королевскими министрами (royal ministers)*, которые, в свою очередь, выстраивали собственные клиентские сети или *клиентелы (clienteles)*, используемые для влияния или контроля над принятием решений. Таким образом выстраивалась система *подпатронажа-подклиентелы (subpatronage-subclientele)*, когда клиент с со-

© Накишова М. Т., 2019

¹ Beik W. The Absolutism of Louis XIV as Social Collaboration // Past & Present. Volume 188. Issue 1, 1 August 2005. P. 195-224.

² Тешке Б. Миф о 1648 годе: класс, геополитика и создание современных международных отношений. М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011.

³ Sharon Kettering. Patrons, Brokers, and Clients in Seventeenth-Century France.

⁴ Kettering Sh. Patrons, Brokers, and Clients in Seventeenth-Century France. New York, Oxford: Oxford university press, 1986.

⁵ Там же. P. 7.

⁶ Там же. P. 8.

⁷ Там же. P. 3.

⁸ Там же.

гласия патрона, становился клиентом патрона своего патрона¹. Она позволяла королевским министрам эффективней контролировать деятельность клиентел, а клиентам – получить доступ к более значительным материальным ресурсам.

Очевидно, что патроном мог стать далеко не каждый. Патрон, прежде всего, должен был иметь силу и ресурсы для того, чтобы распределять блага, особенно политические должности и милости. Амбициозный человек использовал все свои возможности – репутацию, семью, ранг, должность, богатство и покровителей – чтобы построить многочисленную клиентскую сеть, дающую ему политическую власть. Власть покровителя зависела от его способности мобилизовать своих клиентов в скоординированной политической деятельности. Как отмечает Кеттеринг, клиентелы нередко увеличивались и уменьшались с состояниями и влиянием покровителей².

Патроны даровали своим клиентам *милости (graces)*: они защищали своих клиентов, продвигая их на службы, организуя выгодные браки, находя должности для их детей, решая юридические и налоговые проблемы. Также они обеспечивали их экономическими средствами и возможностями для карьерного продвижения. Причем в большинстве случаев патроны давали больше, чем требовалось, ведь у них были материальные ресурсы, чтобы поступать так. Кеттеринг выделяет несколько терминов, используемых в источниках для описания милостей. Эти термины включали: милости или *grâces (favors)*, любезности или *bonté (goodness, kindness)*, хорошие службы или *bons offices (good offices)*, преимущества или *bienfaits (benefits)*³.

Неудавшиеся патрон-клиентские отношения и попадание в немилость также имели свое обозначение: немилость – *mauvaises grâces (bad graces)*, плохие службы – *mauvais offices (bad offices)*⁴. Так, в 1659 г. Шарль де Гримальди, маркиз де Регюсс писал своему патрону кардиналу Мазарини с севера, куда его послали в изгнание годом ранее: «Я – верный слуга, томящийся в плохих милостях своего владельца. Я прошу вернуть любезности Вашей Милости»⁵.

Промежуточную позицию между патроном и клиентом занимали *посредники (go-between)*. Они действовали как посланники или связующие, выполняя важные политические и дипломатические миссии. Посредники не имели собственных ресурсов и поэтому не могли выполнять роль патронов, но все же отличались от обычных клиентов. Также посредническую функцию осуществляли *брокеры (brokers)*, но они уже имели больше влияния на патрон-клиентские связи.

Брокерам Кеттеринг отводит особую роль, так как именно они, по ее мнению, были связующим звеном между центром и провинцией. Брокер традиционно не был высшей знатью или провинциальным губернатором. Он был региональной знаменитостью, которая поднялась за счет сотрудничества с Парижем, или клиентом высокопоставленного парижского чиновника, обычно, королевской особы, министра или участника парижской административной клиентелы⁶.

Королевские министры, такие как Ришелье, Мазарини и Кольбер, использовали брокеров, чтобы обеспечить лояльность и поддержку от независимых провинциальных дворян и учреждений. Брокер устраивал обмен ресурсами между людьми, которые были и физически, и социально отдалены друг от друга. Фактически, брокеры должны были употребить свое влияние и клиентов для мобилизации человеческих ресурсов в поддержку проектов патрона.

Но все же брокер являлся чем-то больше, чем простым посредником. Он обладал собственными ресурсами, которые он мог добавить к обмену. Именно поэтому брокер был лично заинтересован в успешности обменной деятельности. Получая часть патронажа от столичного патрона, он увеличивал собственную провинциальную власть и собственные экономические ресурсы. Согласно Кеттеринг, «брокер и королевский министр становились партнерами в практическом управленческом союзе, в котором материальные соображения были важны: как много помощи брокер мог предложить своему патрону и сколько продвижения патрон мог предложить ему в ответ»⁷. Таким образом, брокер действовал как патрон в обещании вознаграждений клиентам, и он действовал как клиент в обеспечении лояльности и службы своему патрону.

Брокеры пытались достигнуть монополии в посредничестве, но они не всегда были успешны в подобной деятельности: слишком большое количество конкурентов возникало на их пути. Для устра-

¹ Kettering Sh. *Patrons, Brokers, and Clients in Seventeenth-Century France*. New York, Oxford: Oxford university press, 1986. P. 21-22.

² Там же. P. 5.

³ Там же. P. 15.

⁴ Там же. P. 16.

⁵ Там же.

⁶ Там же. P. 7.

⁷ Там же. P. 44.

нения конкурентов брокеры заручались военной поддержкой местных вооруженных сил или обеспечивали ее себе сами с помощью личных земельных владений, а также устраивали связи с другими членами клиентских сетей в провинции, которые, действуя как подпатроны или подклиенты, помогали им получить милость королевского министра. Кроме того, для успешного брокера было жизненно необходимо поддерживать свой имидж: образование, приятные манеры, маскировка собственных недостатков, эпистолярный талант – все это помогало сохранить доверие патрона.

Материальные и нематериальные ресурсы формировали брокерский *кредит* (*credit*), то есть «веру или доверие, вдохновленные кем-то»¹. Например, известный брокер Анри де Форбен-Мэнье, барон д'Оппед, первый президент Парламента Экс-ан-Прованса и действующий интендант, имел влияние в провинции не только потому, что был известным клиентом кардинала Мазарини, но и потому что у него была хорошая личная репутация, дворянский ранг и известная фамилия, богатство, должность в Парламенте и обширная клиентура, то есть ресурсы, которые сделали его политически ценным и дали ему кредит в Париже. Кроме того, для установления кредита д'Оппед регулярно посещал Париж, делал дорогостоящие подарки, давал ссуды и имел привлекательную внешность².

И патроны, и брокеры имели многочисленных *клиентов* (*clients*), которые в разной степени были близки к своему покровителю и пользовались разным уровнем его доверия. Ближе всего к патрону стояли *друзья* (*friends*). Стоит сказать, что термины «друг» и «дружба» часто использовались в источниках для обозначения личной, нежной природы отношений патрона и клиента. «Подлинная дружба, – пишет Кеттеринг, присутствовала и существовала в клеентаже, но такая дружба обычно забывалась перед патрон-клиентскими узами. Друзья были связаны взаимоуважением и привязанностью в отношениях, которые были приятны и полезны, но не абсолютно необходимы для них обоих. Это был свободный, горизонтальный союз равенства в обмене»³. Отношения дружбы уходили на второй план тогда, когда один из друзей поднимался в верх по политической лестнице и начинал выполнять роль патрона для тех, кто остался на прежнем месте. К слову, крепкая дружба связывала Генриха VI с Шарлем де Лореном, графом де Гизом, который говорил королю: «по моему мнению, ты – один из забавнейших людей в мире, и наша судьба предназначила нам быть друзьями, потому что даже если бы ты был обычным человеком, я бы служил тебе за любую цену, но с того момента, как Бог сделал тебя хорошим королем, не может быть иначе, как то, что я – твой человек»⁴.

Все остальные клиенты условно делились на *фиделей* (*fidèle*) и *креатуру* (*créature*). Термин «фидель» исследовательница заимствует у Ролана Мунье, который утверждал, что «верность была эмоциональной связью, основанной на взаимной привязанности, объединяющей двух людей вместе посредством свободного выбора, независимого от обязанностей по отношению к нации, королю, закону и обществу»⁵. К фиделям, согласно Кеттеринг, относились семья и друзья, прислуга и другие личности, имевшие более личные, эмоциональные и зависимые отношения с покровителями. Патрон-клиентские связи между фиделем и патроном были долгоиграющими, а стороны, находившиеся в непосредственной близости и зависимости, оказывали заметное влияние на судьбу друг друга.

Креатура – понятие более общее, фактически означающее существо патрона, созданное им самим. Например, в письмах с выражением привязанности королю кардинал Ришелье часто называл себя креатурой Людовика XIII, таким образом, признавая источник своей власти и престижа⁶. Также слово креатура использовалось во Франции XVII в. как термин вежливости в формальной административной корреспонденции и в частной переписке.

Как все патроны обладали частью патронажа, так и клиенты были наделены свойством *кlientажа* (*clientage*), то есть лояльностью, согласно которой клиент нес службу патрону в обмен на продвижение и защиту⁷. Клиент действовал как лояльный, послушный подчиненный, помогающий своему покровителю осуществлять должностные обязанности и достигать политических целей. Так, он мог обеспечивать патрона необходимой информацией, давать советы, поддерживать таких же клиентов при получении должности, сражаться за патрона и даже сопровождать его в изгнания. Правда, при том, что клиент предоставлял патрону, прежде всего, нематериальные ресурсы, его деятельность мерилась в большей мере материальными интересами. Как отмечает Кеттеринг, «неумная благодарность креату-

¹ Kettering Sh. Patrons, Brokers, and Clients in Seventeenth-Century France. New York, Oxford: Oxford university press, 1986. P. 43.

² Там же. P. 43-45, 47-48.

³ Там же. P. 154.

⁴ Там же.

⁵ Там же. P. 18.

⁶ Там же. P. 16.

⁷ Там же. P. 3.

ры и ее нетерпеливое желание милости часто имело впечатление подобострастного личного интереса, который противоречил декларациям вечной преданности и самоотверженной лояльности»¹.

Градус зависимости клиентов также варьировался в патрон-клиентских отношениях. Персональные ресурсы клиента – его репутация, богатство, ранг, фамилия, службы, клиенты и другие патроны – определяли степень самостоятельности. Чем меньше были его собственные ресурсы, тем больше он зависел от патрона и тем меньшее количество ценных услуг он мог предложить в обмен. Клиенты, чья полезность ценилась высоко, нетерпеливо разыскивались и, возможно, имели большее влияние на покровителя и более высокое положение в клиентеле, чем клиенты с меньшим количеством ресурсов и меньшим статусом.

В идеальном варианте клиент должен был сохранять преданность одному патрону на протяжении всей жизни, но политические реалии, исследованные Кеттеринг, говорят об обратном. Клиенты, как правило, служили двум (и более) патронам одновременно, стремясь получить максимальную выгоду и материальные преимущества. В большинстве случаев им это прекрасно удавалось. Проблема возникла лишь тогда, когда интересы патронов сталкивались, и клиенты должны были выбрать, кого поддерживать. Поэтому главным умением считалась способность в правильный момент сменить одного патрона на другого, более успешного, и избежать мести экс-патрона, готовившего обвинения в измене и предательстве. Кеттеринг подчеркивает, что «клиенты меняли взгляды чаще, чем это делал патроны, которые не хотели терять клиентов, так как что их потеря подразумевала потерю власти и престижа – покровители также заботились о своих репутациях, чтобы в дальнейшем быть способными привлечь клиентов»². Но все же даже самый осторожный покровитель не мог терпеть открыто нелояльного клиента.

Патрон-брокер-клиентские отношения во Франции XVIIв., согласно концепции Кеттеринг, были насущной необходимостью. Они помогали устранить фундаментальных препятствия, стоявшие на пути укрепления парижского правительства и распространения его власти над французской сельской местностью. Кардинал Ришелье в силу своего административного таланта бы первым, кто признал потенциал использования сетей министерских клиентов как брокеров королевского патронажа в провинции. Он собственными руками создавал эти «неофициальные» сети в провинциях с ненадежными губернаторами, в отдаленных пограничных областях (Прованс, Лангедок, Гиень, Бургундия, Эльзас, Франш-Комте и Бретань). Новыеклиентеллы, включавшие в том числе и интендантов – официальных представителей власти на местах – обеспечивали одобрение провинциями правительственных мер по увеличению налогов и набору большего количества людей в войска, а также позволяли вовремя подавить народный протесты примирить провинциальную элиту. Приемники Ришелье, Мазарини и Кольбер, сохранили и развили эти административные сети³.

Патрон-брокер-клиентские связи также помогали Парижскому правительству расширить свой контроль над независимыми провинциальными структурами власти. Брокеры, балансируя между парижскими покровителями и местным дворянством, с помощью собственного кредита и клиентских сетей работали на объединение провинциальных и правящих. Кроме того, они способствовали ослаблению и разрушению власти высшей знати, часто ненадежной и традиционной элиты. «В XVII в., – подчеркивает Кеттеринг, корона все больше использует министерские сети брокеров-клиентов в управлении провинциями вместо высшей знати и их клиентских сетей. На самом деле, корона используется эти сети, чтобы окружить и содержать под контролем ненадежных великих дворян и губернаторов»⁴.

Активность, с которой королевские министры использовали административные клиентелы, повлияла на то, что в течение XVII в. Изменилась сама природа патрон-клиентских связей. Они стали более безличными, прагматичными, утилитарными и менее эмоциональными, менее личными. Успехи в процессе интеграции государства с сильным центральным правительством выдвинули на первый план проблемы конфликта и коррупции, решением которых было создание корпуса общественных чиновников, новой королевской бюрократии. Кеттеринг приходит к важному выводу относительно политической стратегии Бурбонов. Корона, по ее мнению, «использовала клиентелизм в государственном строительстве, а затем разработала новую бюрократическую систему политической организации и заменила его, как только достигла успехов в учреждении абсолютистского государства»⁵.

Бесспорно, Шерон Кеттеринг поднимает несколько фундаментальных вопросов, касающихся административных практик раннего Нового времени и механизмов функционирования абсолютист-

¹ Kettering Sh. Patrons, Brokers, and Clients in Seventeenth-Century France. New York, Oxford: Oxford university press, 1986. P. 21.

² Там же. P. 28.

³ Там же. P. 233.

⁴ Там же. P. 235.

⁵ Там же. P. 237.

ского государства. Наиболее нерешенной кажется проблема соотношения формальных и неформальных связей в государственном управлении, которую исследовательница затрагивает лишь косвенно. Кроме того, как идеальный вариант абсолютистского государства, «которое «двигалось к Новому времени» через рационализацию государства, критический дискурс Просвещения и великую Революцию»¹ Франция выступает некой идеальной моделью функционирования патрон-клиентских сетей. Поэтому опыт изучения монархии Бурбонов дает хорошую почву для исследования других абсолютистских государств, в том числе, и Российской Империи. С первого взгляда можно наблюдать сходные черты между механизмами государственного строительства России и Франции, а также общие практики взаимоотношений между центром и провинциальными элитами. В рамках этого, идея о существовании некоторой иерархии в патрон-клиентских отношениях и признание важности роли брокерства кажутся перспективными.

Источники и литература:

Патрон-клиентские отношения в истории и современности: хрестоматия: пер. с англ. М.: Политическая энциклопедия, 2016. 416 с.

Тешке Б. Миф о 1648 годе: класс, геополитика и создание современных международных отношений. М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. 416 с.

Beik W. The Absolutism of Louis XIV as Social Collaboration // Past & Present. Volume 188. Issue 1, 1 August 2005. P. 195-224.

Kettering Sh. Patrons, Brokers, and Clients in Seventeenth-Century France. New York, Oxford: Oxford university press, 1986.

¹ Тешке Б. Миф о 1648 годе: класс, геополитика и создание современных международных отношений. М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. С. 224.