

Экономика дара и ее применение к современной ситуации.

От этого принципа больше всего зависят, его влияние является самым сильным, самым постоянным, самым неизменным, самым продолжительным и самым общим для человечества. Личный интерес – вот этот принцип: экономическая система, которая построена на любом другом принципе, построена на зыбком песке.

*Иеремия Бентам*¹

Само слово «интерес» - позднего, технического и бухгалтерского происхождения; оно происходит от латинского слова *interest*, которое писали в счетных книгах напротив ожидаемых доходов... Именно наши западные общества, причем очень недавно сделали из человека «экономическое животное». Но мы еще не полностью превратились в существа подобного рода.

*Марсель Мосс*²

Ставить философские вопросы в рамках конкретно-научного исследования считается неуместным и может вызвать подозрения. Научное мировоззрение, осознанно или неосознанно, формируется под влиянием общего мировоззрения. С точки зрения Э. Гуссерля, в основе любой науки лежит неизменная структура жизненного мира. А. Бергсон усматривал в любой научной истине связь с метафизической интуицией. Нас же, скорее, интересует конкретно-историческое мировоззрение, те константы или предпосылки, которые в различные эпохи определяют вектор научного знания независимо от предметной области.

Современная экономика является детищем философии утилитаризма. Поскольку экономика моделирует поведение человека, она не может обойтись без общего представления о его природе. Человек – существо рациональное, которое действует, исходя из своих частных интересов. Такое инструментальное виденье человека является общепринятым для экономики.

Немалую роль в формировании данного подхода сыграл английский юрист и философ 18 века Иеремия Бентам (*Jeremy Bentham*), который заложил основы утилитаризма. Его главный труд «Введение в принципы морали и законодательства» был опубликован в 1789 и послужил источником идей для нескольких поколений философов, экономистов и юристов. Согласно Бентаму, основным мотивом для любого человеческого действия является стремление достичь удовольствия или избежать страдания, т.е. действие в соответствии с принципом полезности или, что то же самое, в собственном интересе. Все, и долг, и самопожертвование, и аскетизм, и веру Бентам подчиняет этому универсальному принципу, истолковывает в терминах интереса и пользы. Принцип полезности заложен в природе человека, и в соответствии с этим же принципом должно строиться управление обществом. Если политические, экономические или законодательные решения правительства принимаются в соответствии с принципом полезности, они увеличивают счастье общества³. Для экономической науки, помимо принципа полезности, ключевую роль сыграл предложенный Бентамом способ приложения его теории к практике. Английский мыслитель был не только убежден в том, что польза является первым и единственным принципом человеческого существования, он

¹ *Jeremy Bentham's economic writings. Vol. 3. Ed. W. Stark. Routledge, London.2005. P.302 L.: The Royal Economic Society*

² *Мосс М. Очерк о даре. // Мосс М. Общества, обмен, личность. М.: «Восточная литература», 1996. С.215.*

³ *Бентам И. Введение в основания нравственности и законодательства. М., РОССПЭН, 1998. С.10-11.*

также верил в то, что ее можно количественно измерить. Как известно, измеримость считается одним из основных критериев научности, поэтому для экономики как новой области научного знания было исключительно важно получить в свое распоряжение универсальный и при этом количественно измеримый критерий экономической деятельности.

Сторонником утилитаризма и последователем Бентама считал себя один из основателей политической экономики Давид Рикардо, а также один из наиболее влиятельных экономистов 19 века Альфред Маршалл. Сильное влияние бентаизма на экономическую мысль признает и его ярый противник Йозеф Шумпетер (Joseph Schumpeter). Историческим перипетиям этой философии посвящены многие страницы его фундаментального труда «История экономического анализа», увидевшего свет уже после смерти автора в 1954 году.

Другой концепцией, которая также нашла своих многочисленных сторонников, как в юридической сфере, так и среди экономистов, стала теория «плохого человека» (the bad man), которую в 1897 изложил в своей статье «Путь права» Оливер Венделл Холмс (Oliver Wendell Holmes), выдающийся американский судья и юрист конца 19 – начала 20 века⁴. За истекшее столетие данное эссе так часто цитировалось и комментировалось, что, несмотря на наличие серьезной критики, его оценивают как лучшее эссе в правовой мысли США, которое сформировало профессиональное мышление нескольких поколений американских юристов⁵. Свою основную мысль Холмс выразил в статье следующим образом: «Если вы хотите понять право и ничего кроме него, вы должны посмотреть на него так, как смотрит плохой человек, которого беспокоят только материальные последствия, которые такое знание позволяет ему предвидеть, но не так, как смотрит хороший человек, который находит собственные мотивы для своего поведения, будь то в самом праве или за его пределами, в смутных велениях своей совести»⁶. И хотя рассуждения о логике «плохого человека» Холмс предваряет замечанием о том, что они не имеют никакого отношения к цинизму, с точки зрения последователей утилитаризма, именно в таком, сугубо прагматическом отношении к миру состоит сущность человека как субъекта экономической деятельности (homo oeconomicus) и как субъекта различных правоотношений. Поэтому не стоит удивляться, что во второй половине 20 века больше других теорию Холмса использовали представители экономики права, в числе которых Рональд Коуза (Ronald Coase) и Ричард Познер (Richard Posner)⁷.

Любое, даже базовое научное понятие является редуccionным. И это естественно, так как наука должна определить свой собственный предмет, а не предмет вообще. Понимание предмета предопределяет и способы его исследования, и ожидаемые результаты. История науки показывает, что сомнение в правильности определения предмета той или иной науки знаменует обычно новый этап в ее развитии. Чаще всего, как это и произошло с экономикой, наука диверсифицируется: преобладающее большинство, «мейнстрим», продолжает опираться на проверенные представления, но возникают новые направления исследования, которые исходят из иных характеристик предмета, используют иные методы и приходят к иным выводам. Причины таких отклонений от общепринятой точки зрения могут быть различными, но основными из них являются, пожалуй, следующие. Во-первых, это новые эмпирические данные, необъяснимые с точки зрения однажды принятой теории. Во-вторых, это попытка использовать при решении

⁴ Holmes O. W. The Path of the Law // Harvard Law Review. 1897. Vol. 10. № 8. P. 457-478.

⁵ Levinson S. Strolling Down the Path of the Law (and Toward Critical Legal Studies?): The Jurisprudence of Richard Posner. // Columbia Law Review. 1991. Vol.91. № 5. P. 1221, 1228; The essential Holmes. Ed. By Richard Posner. University of Chicago Press, 1990. P. X; Philip E. Johnson Reason in the balance: the case against naturalism in science, law and education. Intervarsity Press, 1995. P. 140.

⁶ Holmes O. W. The Path of the Law // Harvard Law Review. 1897. Vol. 10, No 8. P.459.

⁷ См.: Coase R.H. The Problem of Social Cost. // Journal of Law & Economics. 1960. Vol.3. № 1. P.19–28. ; Posner R.A. The Problematics of Moral and Legal Theory. Harvard University Press, 1999.

проблем методы иных наук, так как на новой почве становятся более наглядными не только преимущества, но и недостатки определенного подхода. В случае с экономикой свою роль сыграли оба фактора, усилив при этом действие друг друга.

Объективность и прозрачность экономических исследований первого поколения делали их крайне привлекательными для как для социологии, так и для права. В индивиде как субъекте социального действия или правоотношения стали видеть прежде всего существо, движимое рациональным эгоистическим интересом, который можно измерить, а значит и спрогнозировать. Иными словами, вместе с приходом эпохи позитивизма человека начинают рассматривают через призму инструментальной рациональности.

Негативно оценивая систему ценностей современного капитализма, Дэвид Голдман (David Goldman) в своей книге «Глобализация и западная правовая традиция: возвращение образцов закона и власти» отмечает: «Сегодня развивается представление о том, что люди только тогда являются рациональными и по-настоящему людьми, когда они действуют на рынке, а также, что свободный рынок представляет собой канонизацию демократии. Такое представление становится все более всеохватывающим и конкурирует с другими за статус последней реальности и смысла современного человека»⁸.

Развитие в начале XX века этнографии, а затем и этнологии позволило не только освободиться от европоцентризма, но и по-новому взглянуть на человека. Далекие племена не имели ни науки, ни философии, их язык не укладывался в прокрустово ложе системы категорий Аристотеля или Канта. «Дикари» не были рациональны в европейском понимании, но при этом вели активную хозяйственную жизнь, т.е. имели экономику.

Экономика дара является одним из антиутилитаристских направлений, которое изменяет базовое представление о человеке как субъекте экономической деятельности. В первом томе за 1923-24 год журнала «Социологический год» выходит работа Марселя Мосса (Marcel Mauss) «Очерк о даре»⁹. Публикация пробудила интерес этнографов и социологов к церемонии дарения и надолго сделала ее одной из популярных тем исследования. Щедрость, гостеприимство, церемонии вручения ценных подарков, как следует из анализа Мосса, представляют собой не односторонние и бескорыстные действия, а достаточно сложную систему социальных отношений. Дарение в архаических обществах предполагает единство трех обязанностей: подарить, принять подарок и возратить его, причем в большем размере. От классической юридической конструкции договора дарения описанная структура отличается не только наличием дополнительного обязательства со стороны одаряемого, превращая односторонний договор в двусторонний договор взаимного дарения. Принципиальное значение имеет то, что одаряемый не становится полноправным собственником полученного, т.к. дар несет в себе часть личности дарителя, обладает особой силой. Дарят не лишнее, не нужное или малоценное, а самое лучшее, устанавливая отношения зависимости между дарителем и одаряемым. Если не сделать ответного подарка, можно ожидать всяких бед и напастей. Более богатый ответный дар свидетельствует не только о щедрости, но и о достоинстве, чести и благосостоянии того, кого одарили первоначально. За юридической оболочкой, которая выявляется в результате анализа, скрывается целый комплекс социально-этических, религиозных и политических отношений. Система взаимных подарков служит установлению социальных связей, партнерских и семейных отношений, лежит в основе союзов племен и кланов. Как пишет Мосс: «Все изученные нами факты являются, если позволено так выразиться, тотальными или, если угодно (но нам меньше нравится это слово), общими социальными фактами, в том смысле, что в одних случаях они приводят в

⁸ Goldman D.B. Globalisation and the Western Legal Tradition: Recurring Patterns of Law and Authority. Cambridge University Press, 2008. P.250.

⁹ Отметим, что первым исследованием по теме, на которое постоянно ссылается сам М. Мосс, стала книга Б. Малиновского «Аргонавты западной части Тихого океана», опубликованная в 1922 году с предисловием Дж. Фрэнзера. На основании собственных полевых исследований Б. Малиновский в деталях описал жизнь торбианских племен, уделив особое внимание обряду дарения – «кула».

движение общество в целом и все его институты (потлач, сталкивающиеся кланы, посещающие друг друга племена и т. д.), а в других лишь большое число институтов, в частности, когда обмен и договоры касаются в основном индивидов. Все эти явления суть одновременно явления юридические, экономические, религиозные и даже эстетические, морфологические и т.д.»¹⁰.

Очень сходные традиции, связанные с дарением, Мосс обнаруживает в Полинезии, Древнем Риме, Германии, Индии и Китае. И главная идея Мосса заключается в том, что современное представление о том, что экономические отношения существуют в изоляции от иных типов социальных отношений, что в своем чистом виде они основаны на частном интересе, является в корне неверным. Номо оeconomicus, с точки зрения французского социолога, представляет собой искусственное понятие, которое является порождением рационализма и меркантилизма. История же показывает, что различные общества развивались «в той мере, в которой они сами, их подгруппы и, наконец, их индивиды обретали навыки устанавливать прочные взаимоотношения, дарить, получать и, в итоге, отдавать обратно»¹¹.

И обычай кулы, на котором держится экономика Тробрианских островов, описанный Б. Малиноским, и потлач североамериканских индейцев, описанный Ф. Боасом, и, наконец, сравнительное исследование М. Мосса засвидетельствовали важный исторический факт. Экономика первобытного общества обходилась без логики голого расчета и строилась не на договорах и бартерном обмене, а на соперничестве, сопровождавшемся демонстрацией щедрости, с последующим признанием партнерских отношений. на доверии и признании. Дар не бескорыстен, но он также лишен и утилитарности. Взаимные дары являются символами социальных связей: на основе дара происходит идентификация социального субъекта и установление тесных отношений, которые поддерживаются перманентной циркуляцией даров. Любопытно отметить, что Мосс, хотя и не имел юридического образования, полагал, что отправной пункт экономики первобытного общества следует искать в правовой категории дарения, мимо которой проходят, обыкновенно, и юристы, и экономисты: «Эволюция не вызвала перехода права от экономики непосредственного обмена к торговле, а в торговле — от оплаты наличными к рассрочке. Именно из системы подарков, даваемых и получаемых через какой-то срок, выросли, с одной стороны, непосредственный обмен (через упрощение, сближение ранее разделенных сроков), а с другой стороны, покупка и продажа (последняя — в рассрочку и за наличные), а также заем»¹².

Это открытие поколебало самооправдание экономики, которая усматривала корни экономического поведения в эгоистической и рационалистической природе человека. То, что частный интерес не является единственным объяснением движения материальных благ, сыграло революционную роль в дальнейшем развитии социологии, антропологии и политической экономики.

Алэн Кайе (Alain Caillé), известный французский социолог, рассматривает дар как обязательство-парадокс, которое обязывает стороны быть свободными. «Дар, таким образом, является продуктом скрещивания собственного интереса и интереса другого, а также обязательства и свободы (или творчества). Если бы собственный интерес не был смешан с интересом, направленным на других (и наоборот), дар стал бы сделкой или пожертвованием. А если бы обязательство не было смешано со свободой (и наоборот), он

¹⁰ Мосс М. Очерк о даре. // Мосс М. Общества, обмен, личность. М.: «Восточная литература», 1996. С.217.

¹¹ Mauss M. Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques. // Mauss M. Sociologie et anthropologie. Paris: Les Presses universitaires de France, 1968. P.278-279. Цитата дана в собственном переводе из-за неточности перевода данной фразы в российском издании. Сравнить: Мосс М. Общества, обмен, личность. М.: «Восточная литература», 1996. С.221.

¹² Мосс М. Очерк о даре. // Мосс М. Общества, обмен, личность. М.: «Восточная литература», 1996. С.140.

стал бы чисто формальным и пустым ритуалом или бы превратился в бессмыслицу»¹³.

Когда Ж. Деррида ставит перед собой задачу осмыслить дар «по ту сторону обмена, экономики, по ту сторону «брать-давать»¹⁴, он отождествляет экономику с обменом, т.е. неосознанно сужает понятие экономики. В контексте рыночной экономики дар действительно предполагает обмен. Сложившийся в первобытных обществах обмен дарами представляет собой сложный социальный феномен и имеет мало общего с натуральным обменом (бартером), который устанавливает между субъектами одномерные, эквивалентные двусторонние связи.

Также как истолкование чужой культуры сужает рамки явления (вместо религии, морали и т.п. мы получаем экономическое и социологическое измерение в чистом виде), точно также распространение такого толкования также сужает понятие «дара» применительно к электронным коммуникациям. Следует напомнить, что пришедшее из римского права понятие договора дарения говорит об ином – не о взаимности, а об одностороннем характере отношений. У одаряемого есть право не принять дар, но у него нет обязанности ответного дара. Дар бескорыстен. Именно эта особенность дарения выделяет данный договор среди всех существующих форм правовых соглашений.

К. Леви-Стросс в своей диссертации «Элементарные структуры родства» (1949) посвятил целую главу анализу «принципа взаимности» (*le principe de réciprocité*). Основываясь на исследованиях Мосса и, прежде всего на его тезисе о том, что дар является «тотальным социальным фактом», Леви-Стросс делает вывод о существовании универсального принципа взаимности, который управляет обменом благ, независимом от его формы, как в первобытных, так и в современных обществах.

Примерно в те же годы понятие «взаимности» было введено в экономику Карлом Поланьи (Karl Polanyi). В своей знаменитой книге «Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени» (1944) К. Поланьи, опираясь на этнографические исследования Б. Малиновским и Р. Турнвальдом жизни миланезийских племен, дает экономические пояснения относительно принципа взаимности. Хозяйство жителей островов Тробиан основано на взаимном обмене плодов хлебного дерева на рыбу. Обмен происходит в форме добровольных подарков и не имеет в виду какую-либо корысть или стремление к богатству. И все же такая связь является долговременной и хорошо отлаженной. Как пишет К. Поланьи: «Систематический и правильно организованный обмен ценными предметами, доставляемыми на большие расстояния, справедливо называют торговлей, однако все это чрезвычайно сложное целое функционирует исключительно на основе принципа взаимности. Замысловатая система временных, пространственных и личных связей, охватывающая сотни миль и несколько десятилетий, соединяющая многие сотни людей по отношению к тысячам строго индивидуальных предметов, действует в данном случае без всякого письменного учета и особого административного аппарата, но также и без мотива прибыли или вознаграждения»¹⁵. Важно подчеркнуть, что Поланьи не считает социальный принцип взаимности характерным только для примитивных обществ. Напротив, данный принцип показывает естественные свойства человеческой природы, которые находят свое выражение в экономической сфере. Наблюдения за племенами всего лишь помогают нам понять, что в целом для человека естественными стимулами к труду являются не корысть и ожидание вознаграждения, а «отношения взаимности, соревнование, удовольствие от

¹³ Caillé A. Anti-utilitarianism, economics and the gift-paradigm. 2005. Текст лекции доступен по электронному адресу: www.revuedumauss.com.fr/media/ACstake.pdf. (Дата обращения: 10.12.2012).

¹⁴ Жак Деррида в Москве: деконструкция путешествия. Пер. с фр. и англ./ Предисл. М. К. Рыклина. М.: РИК „Культура“, 1993. С.172.

¹⁵ Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002. С.62.

работы и общественное одобрение»¹⁶. Организация экономики в соответствии с принципом взаимности не означает, что такая экономика окажется менее эффективной. Напротив, по мнению венгерского экономиста, результаты оказываются «колоссальными» и вполне сопоставимыми в плане организации и размера прибыли с современной рыночной экономикой.

В хрестоматийной статье 1957 года «Экономика как институционально оформленный процесс» Поланьи выделяет взаимность, наряду с распределением и обменом, как одну из трех форм социальной интеграции, на которых строятся экономические системы. В отличие от общественно-экономических формаций К. Маркса, которые являются последовательно сменяющимися друг друга историческими формами, формы социальных связей, выделяемые Поланьи, внеисторичны. В определенные исторические периоды господствуют те или иные формы, но это не означает ни превосходства одной над другой, ни их преходящего характера. Рыночной экономике соответствует форма обмена, другие же формы интеграции оказываются в положении, «спящих», не имея достаточных ресурсов для развития. Согласно Поланьи, необходимым условием для развития определенных видов социальных связей является институциональная инфраструктура. В случае с интеграцией по типу взаимности требуются симметричные группы, связанные взаимными узами. В примитивных сообществах такими узами служат родство, соседство и т.п.

В рамках парадигмального подхода, который является в нашем исследовании ключевым, обратим внимание на следующие замечания Поланьи.

Рыночная капиталистическая экономика стала господствующей, начиная с начала 19 века, т.е. относительно недавно и примерно тогда же рождается экономика как наука. Рыночная система хозяйства основана на обмене и предполагает постоянный выбор между ограниченными ресурсами. Эмпирические данные своей эпохи подвели экономистов к отождествлению экономики как таковой с логикой рационального действия при выборе средств для удовлетворения материальных потребностей. Произошло, как полагает Поланьи, «искусственное отождествление экономики с ее рыночной формой»¹⁷. Такой подход неоправданно сужает рамки экономического анализа, не позволяя понять многие процессы и проблемы хозяйственной жизни человека, как в прошлом, так и в настоящем. Единственно продуктивным, согласно Поланьи, является не формальное, а содержательное определение экономики, когда предметом анализа становится не рациональный выбор субъекта, а его взаимодействие с окружающим, природным и социальным, миром в процессе удовлетворения материальных потребностей. Именно так Поланьи приходит к выводу о существовании трех основных способов взаимодействия в социуме по поводу материальных благ, - взаимности, распределения и обмена. Исследование данных способов в совокупности с их институциональным оформлением является единственным и подлинным предметом экономики.

Здесь имеется также и важный психологический момент. Заблуждение экономической теории относительно универсальности рыночных отношений является не только вредным, поскольку сужает поле анализа, но и естественным. В течение последних двух веков рынок действительно «монополизировал экономику». Но при отсутствии хотя бы минимальной институциональной поддержки и взаимность и распределение начинают использоваться крайне редко. Когда господствующий способ взаимодействия, рыночные отношения, становятся нормой и стандартом, иные способы взаимодействия, взаимность и распределение, автоматически переходят в разряд маргинальных, получают негативную оценку и воспринимаются как нечто «неприличное». «...Ибо, - как утверждает Поланьи, -

¹⁶ Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002. С.289.

¹⁷ Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс // Экономическая социология. 2001. Т. 3. № 2. С.64.

поведение в сфере торговли никогда не является эмоционально нейтральным»¹⁸.

В XX столетии роль рынков в мировой экономике сокращается, а значит, освобождается место для развития иных способов социального взаимодействия. В 50-е годы XX века, когда писал Поланьи, еще не состоялся взлет компьютерных технологий, которые принесли с собой и движение хакеров, и «войну операционных систем», и многие другие явления, которые не объяснить действием классических рыночных механизмов. Фактически мы являемся свидетелями формирования институциональной среды для экономических моделей, основанных на принципе взаимности. Можно по-разному оценивать концепцию Поланьи, но сделанные им прогнозы действительно сбываются. Нобелевский лауреат по экономике Джозеф Стиглиц (Joseph Stiglitz) считает, что К. Поланьи раньше других экономистов осознал ограниченные возможности саморегулируемого рынка, который сам по себе не может быть основным и единственным двигателем экономики: «Поланьи рассматривал рынок как часть более широкой экономики, а более широкую экономику как часть еще более широкого общества. Он рассматривал рыночную экономику не как цель саму по себе, а как средство для достижения более фундаментальных целей»¹⁹.

Экономика не так далека от этики, как может показаться на первый взгляд. Исторически она связана с такими ценностями эпохи модерна как рациональность и вычислимость. В Толковом словаре В.И. Даля первым значением слова «хозяйство» является «заведывание, управление порядком и расходами по заведению»²⁰. Никто не ставит под сомнение, что бережливость и забота о собственности являются определяющими для экономических отношений. Экономика, в ее современном понимании, как отмечает финский ученый Альф Рен (Alf Rehn), «начинается там, где есть, что контролировать, аккумулированный продукт, и, является синонимом хорошо спланированного обмена и общего стремления к балансу»²¹.

Но было ли так всегда? И справедливы ли эти утверждения относительно современного общества?

В основании нашего понимания экономики, как мы уже говорили вначале, лежит определенное представление о человеке. Homo oeconomicus, о котором писал М. Мосс, рационален, расчетлив и эгоистичен. Расчетливости в хозяйственной жизни, в таком случае, соответствует социальная жизнь, подчиненная достижению собственных эгоистических целей. Такой взгляд на природу человека не только напоминает рассуждения И. Бентама и О. Холмса, о которых мы уже писали, но также близок такому течению в теории эволюции как социал-дарвинизм. В 1888 году дарвинист Томас Гексли (Thomas Huxley) в своем эссе «Борьба за существование и ее влияние на человека» утверждал, что борьба и конкуренция являются основными движущими силами развития и эволюции человеческого общества.

Однако существовало и противоположное направление мысли. Русский зоолог Карл Федорович Кесслер считал, что в отношениях между животными, помимо борьбы за выживание, важную роль играет фактор взаимопомощи. Его лекция «О законе Взаимопомощи» 1880 года произвела большое впечатление на другого русского мыслителя – Петра Алексеевича Кропоткина. Увлечшись идеей Кесслера, Кропоткин долгие годы собирал эмпирические материалы, с помощью которых он собирался обосновать первостепенное значение внутривидовой взаимопомощи в сравнении с непримиримой межвидовой борьбой. В 1902 году в эмиграции П.А. Кропоткин публикует

¹⁸ Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс // Экономическая социология. 2001. Т. 3. № 2. С.70.

¹⁹ Stiglitz J. Foreword.// Polanyi, K. The Great Transformation. Boston: Beacon Press, 2001. P. XV.

²⁰ Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка. Т.4. С.-Петербург - Москва: Издание книгопродавца-типографа М. О. Вольфа, 1882. С.574.

²¹ Rehn A. Electronic potlatch: A study on new technologies and primitive economic behaviors. Stockholm: Royal Institute of Technology, 2001. P.170-171.

книгу «Взаимопомощь как фактор эволюции», которая принесла ему не меньшую известность, чем его социально-политические взгляды. Первое издание вышло на английском языке, а русский перевод появился только пять лет спустя, в 1907 году. Первые главы книги посвящены взаимопомощи среди животных, затем автор описывает взаимопомощь среди дикарей, варваров, в Средние века и, наконец, рассматривает, насколько определяющей является взаимопомощь для современного общества. Дарвиновский принцип «борьбы за существование» Кропоткин не отрицает, а толкует расширительно, считая высшей формой его проявления внутривидовую кооперацию, которая обеспечивает лучшую приспособляемость. «Общежительность», «тесную общительность» и взаимную поддержку идеолог анархизма открывает у муравьев и пчел, у рыб, птиц и млекопитающих. Свой общий вывод Кропоткин формулирует в простом афоризме: «Избегайте состязания! Оно всегда вредно для вида, и у вас имеется множество средств избежать его!» Такова тенденция природы, не всегда его вполне осуществляемая, но всегда ей присущая. Таков лозунг, доносящийся до нас из кустарников, лесов, рек, океанов. «А потому объединяйтесь — практикуйте взаимную помощь! Она представляет самое верное средство для обеспечения наибольшей безопасности, как для каждого в отдельности, так и для всех вместе; она является лучшей гарантией для существования и прогресса физического, умственного и нравственного». Вот чему учит нас Природа; и этому голосу Природы вняли все те животные, которые достигли наивысшего положения в своих соответствующих классах. Этому же велению Природы подчинился человек — самый первобытный человек, — и лишь вследствие этого он достиг того положения, которое мы занимаем теперь»²². Что касается современного общества, то свою роль в исследовании Кропоткина сыграли его политические пристрастия. Бедняки являются, по его мнению, более сплоченными по сравнению с богатыми, а потому оказываются более нравственными. Рудокопы, моряки, сельские жители занимаются совместным трудом и менее разобщены в сравнении с жителями городов. Большая часть примеров, которые приводит Кропоткин, рассказывают о трудностях повседневной жизни рабочих, с которыми они борются, выходя на стачки и объединяясь в профессиональные союзы. Но в примерах присутствуют также и объединения спасателей на водах, охотников, лесничих, научные и образовательные общества и т.п. Как пишет Кропоткин: «Все эти ассоциации, общества, братства, союзы, институты и т.д., которые можно насчитывать десятками тысяч в одной Европе, причем каждый из них представляет собой огромную массу добровольной, бескорыстной, бесплатной или очень скудно оплачиваемой работы — разве все они не являются проявлениями, в бесконечно-разнообразных формах, все той же, вечно живущей в человечестве, потребности взаимной помощи и поддержки?»²³.

Рассмотрим теперь, как можно применить теорию дара к экономике и праву в сети Интернет. Профессор Гарвардской школы права Йохай Бенклер (Yochai Benkler)²⁴ в своей статье «Делиться хорошо»²⁵ (Sharing nicely) предлагает ввести в экономическую лексику новый термин «взаимное предоставление» («Sharing»)²⁶. Хотя это понятие не используется

²² Кропоткин П.А. Взаимная помощь, как фактор эволюции. Нью-Йорк, 1919. С.86-87.

²³ Кропоткин П.А. Взаимная помощь, как фактор эволюции. Нью-Йорк, 1919. С.283-284.

²⁴ Широкою известностью Й. Бенклер получил после публикации в 2006 году книги «Богатство сетей: как общественное производство преобразует рынки и свободу». (The Wealth of Networks: How social production transforms markets and freedom). На статьи ученого, в которых затрагиваются вопросы соотношения права и экономики, права и политики, ссылаются самые авторитетные представители современной философии и теории права.

²⁵ Benkler Y. Sharing Nicely: On Shareable Goods and the Emergence of Sharing as a Modality of Economic Production. // The Yale Law Journal. 2004. Vol. 114. P.273-358.

²⁶ Английское отглагольное существительное по смыслу ближе всего к русскому глаголу «делиться», от которого, к сожалению, не образуются производные существительные. В качестве перевода англ. share и sharing мы будем использовать словосочетание «взаимное предоставление» и глагол «делиться» как синонимы. В толковом словаре русского языка под редакцией Д.Н. Ушакова среди значений глагола «делиться» выделяются, в частности, следующие. Делиться чем-либо с кем-либо, т.е. уделять от своего,

в экономической литературе, оно обладает несомненными преимуществами по сравнению с понятиями «взаимность» и «дар». В контексте социального действия считается, что взаимность подразумевает ответный шаг, отсутствие которого влечет наказание. Обоюдные обязывающие действия поддерживают и укрепляют сотрудничество²⁷. Бенклер обращает внимание на такие социально-экономические феномены как перераспределение благ на основе спроса и предложения и гуманитарную помощь. Получается, что и социально терпимые формы воровства, и безвозмездная помощь, несмотря на возможные различия в этической оценке, имеют нечто общее – они лишены взаимности. В подкрепление своих выводов Бенклер ссылается на антропологические исследования, в частности Джеймса Вудберна (James Woodburn)²⁸. По сходной причине не устраивает Бенклера и понятие «дара», который в научной литературе рассматривается преимущественно в контексте обмена даров, когда с помощью такого обмена и циркуляции вещей в обществе достигается производство и воспроизводство социальных отношений.

Самого Бенклера интересует иное - как посредством нерыночных механизмов (суть которых заключается в том, что люди делятся с другими) производятся вещи, действия и услуги, имеющие материальную ценность.

Ностальгия, которую испытывают философы и антропологи по поводу экономики дара, известной культурам прошлого, по мнению Бенклера, не оправданна. В научной, в том числе правовой литературе последних десятилетий достаточно внимания уделяется таким способам производства, которые основаны скорее на социальных отношениях, чем на финансовой основе или предписаниях государства. Уже вошли в научный обиход такие понятия как «социальные нормы», «социальный капитал» и «доверие» (trust). Если взять для примера договор доверительного управления или договор поручения, то ясно, что доверительные отношения образуют необходимый социальный контекст для развития рыночной системы, поскольку снижают затраты и делают производство более эффективным. Социальная практика, когда люди делятся друг с другом различными нематериальными благами (social sharing), – широкий по своему охвату феномен. Делиться могут люди очень слабо связанные друг с другом или вообще совершенно друг другу чужие. Хотя согласно общепринятым представлениям для социального производства необходимо стабильное сообщество индивидов, которые взаимодействуют на регулярной основе, именно такой вид кооперации, основанный на «слабых» социальных связях, в последнее время становится все более многообещающим.

Любая экономическая деятельность и вид экономического производства укоренены, по мнению Бенклера, в конкретном технологическом контексте. Переход к новым технологиям с экономической точки зрения связан с *проблемой осознания* того факта, что способность «делиться» и связанное с ней поведение являются разновидностью экономического производства, и такое осознание само по себе является более важной задачей, чем изучение собственно поведения. Предшествующие технологии уже обзавелись рыночными или основанными на государственном управлении системами производства, а также правовыми нормами, которые их обслуживают. И хотя на определенный момент соответствующие экономические модели и правовые акты являлись наиболее эффективными и, возможно, даже необходимыми для поддержания

снабжать чем-нибудь из своего достояния, совместно пользоваться с кем-нибудь. В переносном значении «делиться» значит уделять кому-нибудь от своих знаний, сведений, а также рассказывать что-нибудь, поверять, привлекать к сочувствию, к совместному переживанию. См.: Толковый словарь русского языка: В 4 т. М.: Гос. ин-т «Сов. энцикл.» ОГИЗ, 1935. Т. 1. А—Кюрины. — Стб. 680.

²⁷ См. подробнее: Kahan D.M. The Logic of Reciprocity: Trust, Collective Action, and Law. // Michigan Law Review. 2003. Vol. 102. No. 1. PP. 71-103.

²⁸ Woodburn J. 'Sharing Is Not a Form of Exchange': An Analysis of Property-Sharing in Immediate-Return Hunter-Gatherer Societies. // Property Relations: Renewing the Anthropological Tradition. Edited by C. M. Hann. 1998. PP.48-63.

производства, их расширительное применение в новых технологических условиях может, скорее, ухудшить, чем улучшить экономическую ситуацию. С подобными проблемами сталкивается, как полагает автор, не только действующее регулирование беспроводной связи, радиочастотного спектра, информации и интеллектуальной собственности, о чем постоянно говорят, но также и регулирование компьютерных технологий и проводной сети связи²⁹.

Как специалиста в экономике права Бенклера особенно интересует производство, основанное на общественном достоянии и осуществляемое равными субъектами (commons-based peer production). Речь идет о таком сотрудничестве, когда участники делятся друг с другом не вещами, а собственным творческим усилием и старанием. Практика разработки свободных программ сыграла немаловажную роль в признании такого нетрадиционного способа производства. Поскольку среди свободных программ есть достаточно сложные и дорогостоящие, игнорировать особый способ их разработки оказалось невозможно. Так, больше половины внутренних почтовых сервисов в организациях в настоящий момент работает на свободном программном обеспечении. Организация переписки (ее сохранность, безопасность и проч.) являются для коммерческих предприятий критичной, поэтому желание сэкономить средства вряд ли стоит рассматривать как основную причину использования свободных программ.

И хотя пример с компьютерными программами с открытым исходным кодом очень показателен, он не является единственным в своем роде. Бенклер приводит также пример с Slashdot - сайтом новостей в области технологий с четвертью миллиона участников. Участники знакомятся через Интернет с новостями, отбирают их, а затем помещают на сайт ссылки с собственным комментарием. Если комментарий плохой, то другие участники могут его удалить. Таким образом, мы получаем, хотя и вторичный, но достаточно ценный информационный продукт. Способ его создания основан на мотивации социального характера и равного участия, а не на централизованных командах и назначаемых ценах. Что в этом конкретном случае служит тем благом, которым люди делятся (shareable good)? Время, образование и усилия. Как все мы помним, продается рукопись, а не вдохновение. Каким же образом можно поддерживать творческие усилия со стороны такого большого количества людей? Никто не подстраивается под общее, напротив, общее в данном случае такого, что каждый находит в нем свою «нишу» - проекту нужны не конкретные усилия, а именно те, которые способен совершить данный индивид в соответствии со своими интересами и в удобное для себя время.

Приводя различные примеры, Бенклер признает, что описываемый им феномен и его экономические свойства нуждаются в серьезном изучении. Литература по социологии и антропологии дара могут быть ценным подспорьем в дальнейших исследованиях, однако практика «взаимного предоставления» должна рассматриваться не как социальная практика, а как разновидность именно экономического производства.

Подводя итоги своему исследованию, Бенклер формулирует следующий вывод: «Крайне важно, чтобы мы осознали фундаментальное изменение в материальных условиях производства в сетевой информационной экономике. Мы сталкиваемся с управлением и организацией, которые заранее предполагают, что роль рыночного производства является, скорее, фиксированной, чем зависящей от технологий. В различных контекстах мы наблюдаем политический выбор и организационные усилия, которые связаны с обязательствами, соответствующими требованиям капитала в индустриальной экономике, и направлены на то, чтобы насильно втиснуть поведение в сетевой информационной экономике в социальные и рыночные образцы поведения, свойственные этому технологическому этапу и структуре капитала... Вместо этого, мы должны научиться тому, как скорректировать наши ожидания, обязательства и, в

²⁹ Yochai Benkler Sharing Nicely: On Shareable Goods and the Emergence of Sharing as a Modality of Economic Production. // The Yale Law Journal. 2004. Vol. 114. P.331.

конечном итоге, политические установки, чтобы привести их в соответствие с растущим значением социальных отношений в целом и, в особенности, взаимного предоставления как способа экономического производства»³⁰.

³⁰ Yochai Benkler Sharing Nicely: On Shareable Goods and the Emergence of Sharing as a Modality of Economic Production. // The Yale Law Journal. 2004. Vol. 114. P.358.