

Michael C. Munger
Tomorrow 3.0
*Transaction Costs
and the Sharing
Economy*

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	8
Благодарности	17
ГЛАВА 1. МИР ЗАВТРАШНЕГО ДНЯ 3.0	19
ГЛАВА 2. РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА, РАЗРУШЕНИЕ И РЕВОЛЮЦИЯ	55
ГЛАВА 3. ЭКОНОМИКА ПОСРЕДНИЧЕСТВА/ СОВМЕСТНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	89
ГЛАВА 4. ОТВЕТ: «ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ» — УВЕР ПРОДАЕТ ТРИАНГУЛЯЦИЮ, ТРАНСФЕР И ДОВЕРИЕ	122
ГЛАВА 5. РАБОЧИЕ МЕСТА, ТРУД И АДАПТАЦИЯ	174
ГЛАВА 6. ПОСЛЕЗАВТРА	206
Библиография	239

Посвящается Донне Джингерелле, показавшей мне,
что такое любовь, и Скиппи Сквиррелбейну, пока-
завшему мне, как жить

...и никто ничего из имени своего не называл своим,
но все у них было общее.

Деян. 4:32

ПРЕДИСЛОВИЕ

В карьере Дуайта Эйзенхауэра был период, когда он занимал пост президента Колумбийского университета. С тех пор о нем рассказывают одну апокрифическую историю. В первые послевоенные годы учебное заведение быстро росло, вследствие чего потребовалось расширение университетского городка. Между двумя группами планировщиков и архитекторов возник горячий спор о том, где следует проложить пешеходные дорожки. Один лагерь настаивал на очевидном — не требующем доказательств! — решении: как понятно каждому разумному человеку, дорожки должны быть проложены так, так и так. Другой лагерь, апеллируя к очевидным, не требующим доказательств и рациональным доводам, утверждал, что дорожки следует построить совершенно иначе. Согласно легенде, выслушав обе стороны, Эйзенхауэр распорядился отложить обустройство дорожек на год. Прошло время, и дорожки были проложены в соответствии с тропинками, протоптанными студентами. Ни один из представленных специалистами чертежей не соответствовал рисунку, созданному студентами, предоставленными самим себе. История рассказывает нам о двух принципиально разных мировоззренческих установках: должны ли институты предписывать, куда нам следует идти, или они предназначены для того, чтобы оказывать помощь в поиске кратчайших путей к нашим собственным целям?

Кевин Уильямсон. Конец близок, и он будет потрясающим: как банкротство сделает Америку богаче, счастливее и безопаснее

ЭТА история истинна, даже если, скорее всего, все было совсем не так. «Истина» скрыта в глубоком понимании того, что институты стремятся (должны стремиться) продвигать общедоступные, свободные от ограничений инновации. Или, как точно и кратко заметил китайский писатель Лу Синь, «она (надежда) — как дорога: сейчас ее нет, а люди пройдут — и протопчут».

Появление «дорог» вокруг нас подчиняется простой логике: сокращение *транзакционных издержек* благопри-

является свободным от ограничений инновациям, направленным на более эффективное использование избыточных мощностей. В результате все больше людей получают за меньшие деньги удобный и необременительный доступ к нашему имуществу, самым разным вещам. Рынки являются или могут быть формой совместного потребления, потому что зачастую люди хотели бы использовать вещи, не (обязательно) приобретая их в собственность. В какой-то степени так было, есть и будет. Например, я никогда не владел ткацкими станками и швейными машинами, на которых изготавливалась моя одежда; просто в какой-то момент на несколько минут я вступал в совместное пользование ими и тут же возвращал владельцам. Однако современные темпы изменений и распространения практик совместного пользования беспрецедентны. Вопрос: почему мы отдаем предпочтение собственности, а не совместному использованию? Ответ: дело в транзакционных издержках. Но уже совсем скоро все изменится.

Краткое изложение содержания книги

Краткое изложение содержания книги способно ввести в заблуждение в силу неизбежных упрощений и сокращений, отсутствия деталей и переходов от одного довода к другому. Тем не менее я предлагаю «карту» книги, хотя бы для того, чтобы помочь читателю понять, какие шаги мы будем делать, прокладывая путь по «гористой местности», где мы немного задержимся и когда нам придется ускориться.

В экономической теории история о росте и разрушении «вращается» вокруг сложных добровольных взаимозависимостей, обусловленных разделением труда и специализацией. Предположим, я занимаюсь изготовлением неких шутоквин, вы — выращиванием кукурузы, а Джонс — пошивом одежды. Если я буду избавлен от не-

обходимости участвовать в сельском хозяйстве и выпуске швейных изделий, что позволит мне ежедневно совершенствовать производственные навыки, то смогу выпускать гораздо больше штуквин. Если каждый из нас специализируется в своем деле, в мире становится гораздо больше самых разных вещей. Но мы будем делать это только в том случае, если сможем рассчитывать на то, что путем обмена или какой-либо иной формы совместного использования сможем приобрести вещи, которые сами не производим. До недавнего времени специализация в основном была сосредоточена на навыках производства и поиске способов сделать больше вещей.

С некоторых пор ситуация начала меняться. В последние двадцать лет, приблизительно с момента начала экспансии eBay в 1997 г. (компания была основана в 1995 г. и называлась тогда AuctionWeb), предприниматели получили возможность специализироваться не на продаже большого количества товаров, а на сокращении транзакционных издержек доступа к уже существующим материальным благам. Достаточно уверенно можно утверждать, что старейшими в мире организациями, которые специализировались исключительно на снижении транзакционных издержек продажи товаров, были торговые площадки, «базары» (сук) Северной Африки и Западной Азии. До недавних трагических событий в Сирии на рынке Аль-Мадина в Алеппо торговля не прекращалась на протяжении более 4 тыс. лет.

Сук Аль-Мадина представляет собой (частично) крытый рынок протяженностью более десяти километров. Витрины его павильонов и открытые киоски выходят на улицы и переулки Алеппо. Почему продавцы отдают предпочтение торговле на рынке Аль-Мадина? Они понимают, что покупатели могут найти здесь и другие интересные им товары. На первый взгляд, в этом нет никакого смысла, ведь торговцам, казалось бы, выгодно одиночество, избав-

ляющее их от конкуренции. Зачем торговцу фруктами выставлять свой товар там, где рядом с ним предлагают такие же плоды деревьев и кустарников сотни других продавцов? Ответ заключается в транзакционных издержках: когда на большой площади собирается множество торговцев, разборчивым покупателям приходится прикладывать меньше усилий, необходимых для качественных (на основе сравнения) покупок.

Долгое время под «рынком» как способом сокращения транзакционных издержек понималось место, где люди собирались для того, чтобы продавать и покупать. Но каталог компании Sears, помимо товаров, продавал еще одну вещь — сокращение транзакционных издержек: только благодаря этому каталогу жители сельских районов Америки, не имевшие доступа к специализированным товарам, могли через пару месяцев после отправки заказа получить от Sears все что угодно: от одежды и кухонных принадлежностей до автомобилей и сборных домов. Продавцы потребительских товаров предлагали Sears (так же, как сегодня они связываются с Amazon) включить их в каталог, группируясь в некотором смысле в виртуальном, а не реальном «месте». Конечно, в то время виртуальное пространство существовало не в интернете, а на страницах толстого каталога. Тем не менее это было место, в котором имело смысл собираться тем, кто желал продать свои товары. Различия, о которых мы говорим, реальны, но если знать, где искать, можно найти множество примеров из прошлого.

В этом и состоит ключ к пониманию новизны «Завтра 3.0»: обоснование тезиса, согласно которому единственным обстоятельством, объясняющим происходившее на протяжении последних двадцати лет разрушение экономической системы, является резкое сокращение транзакционных издержек, превращение многих вещей, которые в прошлом не рассматривались как предметы для прода-

жи, в товары, торгуемые на организованных рынках. Более низкие транзакционные издержки способствовали появлению гибридной формы «совместного потребления». Допустим, у вас есть некая вещь. Отдав ее на время в аренду другому лицу, вы получаете часть ее ценности, которую ранее не использовали. Если вы почти ничем не владеете, вы все равно можете воспользоваться ценностью чужой собственности, взяв ее в аренду у кого-то еще. Однако это более интенсивное потребление имеющихся ресурсов может происходить только в тех случаях, когда транзакционные издержки — или, как я их буду называть, совокупность триангуляции, трансфера и доверия — преобразуют «простаивающее» имущество в пригодные к использованию избыточные мощности. Короче говоря, если экономика совместного использования и посредническая экономика и являются *чем-то новым*, то только с точки зрения интенсивности и стремительности изменений.

Нельзя сказать, что в прошлом сокращение транзакционных издержек не имело значения. Напротив, изначально, с заключения самых первых сделок, снижение транзакционных издержек было важным источником создания ценности. В конце концов, «лоза в горах в пяти километрах отсюда» ценится гораздо ниже, чем «лоза, с помощью которой я сейчас соберу дрова в вязанку». Транзакционные издержки всегда были важнейшей частью сделок, а значит, и существенной частью конкуренции в торговле материальными товарами. Дело в том, что для потребителей все издержки являются транзакционными. С их точки зрения, сокращение издержек производства на 10% ничем не отличается от снижения на 10% издержек доставки и удобства использования товара.

Экономисты давно указывали на то, что снижение транзакционных издержек — важнейшая цель экономических инноваций и конкуренции. Если мы возьмем перечень «типов» (или категорий) инноваций, на которых,

по мнению Йозефа Шумпетера, сосредоточено внимание предпринимателей (Schumpeter, 1934, p. 66; Шумпетер, 1982, с. 159), то увидим, что важными аспектами трех из них являются транзакционные издержки:

- (1) новое благо или создание нового качества того или иного блага;
- (2) новый метод (способ) производства, который может заключаться также в новом способе коммерческого использования соответствующего товара;
- (3) освоение нового рынка сбыта или выявление нового способа использования товара;
- (4) повышение степени надежности или сокращение издержек, связанных с получением сырья, или в производстве полуфабрикатов в цепочке поставок;
- (5) разработка концепции и внедрение новой системы организации производства или поставки товара.

Однако Шумпетер рассматривал транзакционные издержки как нечто, помогающее предпринимателю продавать *товар*, хотя, к чести ученого, он признавал, что низкие транзакционные издержки были существенной частью самого товара.

Тема институциональных инноваций и форм поставки и измерения была подхвачена другими экономистами, включая Джона Коммонса (Commons, 1931; Коммонс, 2012) и Альфреда Чандлера (Chandler, 1977). Все это время инновации в транзакционных издержках были связаны по большей части с товарами или услугами, за исключением, например, фирм, специализирующихся на бухгалтерском аудите или управленческом консалтинге. Но что мы увидели в последние два десятилетия? Многие фирмы просто предлагают к продаже сокращение транзакционных издержек, ничего не зная о том, какие товары или услуги будут в конечном итоге продаваться.

Это означает, что мы стали свидетелями появления первых признаков революции, разворачивающейся в двух

совершенно разных измерениях. Пересечение последних и объясняет рост новой экономики в наши дни. Почему многие отрасли все еще остаются в стороне? Потому что в них эти измерения пока находятся далеко друг от друга.

Нас интересуют два измерения: (1) экономика совместного использования и (2) транзакционные издержки, или посредническая экономика.

Экономику совместного использования характеризуют следующие главные черты:

- (1) предпринимательство в большей степени направлено на сокращение транзакционных издержек, а не издержек производства;
- (2) использование для ведения хозяйственной деятельности новых программных платформ;
- (3) ведение деятельности с помощью «умных» портативных устройств;
- (4) соединение через интернет.

В экономике совместного использования применяются системные (выполнение инструкций) и прикладные (хранение, извлечение и интерпретация информации, вводимой пользователями) компьютерные программы. Они будут играть в сокращении транзакционных издержек роль, аналогичную той, которую в экономике собственности исполняют роботы и автоматизация, благодаря функционированию которых удастся добиться снижения издержек производства. Вытеснение людей-работников программным обеспечением приведет к снижению фактических цен и неявных издержек, а также к расширению круга вещей, рассматриваемых нами как товары.

Возникновение *посреднической экономики* обусловлено способностью продавать сокращение транзакционных издержек, открывающее возможность взаимовыгодного обмена товарами, услугами и видами деятельности, которые до этого даже не воспринимались как коммерческие.

В данном случае интерес представляют две переменные: избыточная мощность и транзакционные издержки. Избыточная мощность — это неиспользуемое время или пространство, позволяющие сделать больше. Она стоит дорого, но мы не всегда замечаем сопряженные с нею издержки, так как избыточная мощность измеряется исключительно в вещах, которые не были сделаны. Транзакционные издержки представляют собой расходы, включая время, неудобство и фактические платежи, необходимые для использования вещи, а также проблемы, связанные с доверием к обещаниям других людей и их клятвам воздержаться от грабежа.

Ценностное предложение новой экономики — продажа доступа к избыточной мощности. Поскольку динамика транзакционных издержек в значительной степени обусловлена новыми программными приложениями, владение и хранение товара длительного пользования обходится их потребителю и производителю дороже именно потому, что новые программные приложения удешевляют использование этого товара.

В моих кладовках, гараже, кухонных шкафах хранятся разные полезные вещи. Я ими не пользуюсь и фактически оплачиваю их хранение. Однако есть множество *других людей*, которые готовы заплатить за пользование этим моим имуществом. Избыточная мощность товаров длительного пользования изменяется в зависимости от транзакционных издержек — триангуляции, трансфера и доверия — при переназначении их временного применения.

Конечно, когда я заглядываю в свою гардеробную или в гараж, то вижу не «избыточные мощности», а множество ценных предметов. Но мои костюмы, сорочки, автомобиль, газонокосилку и другие вещи мог бы использовать кто-то еще. Снижение транзакционных издержек означает повышение альтернативных издержек простаивающих товаров длительного пользования. Однако они ста-

новятся «избыточными мощностями» только в том случае, если мы найдем способ продажи сокращения транзакционных издержек.

И он был найден благодаря сочетанию портативных интеллектуальных коммуникационных устройств, набора программных приложений для управления ими и соединяющей их сети. Поэтому завтрашний день будет не таким, как сегодняшний.

БЛАГОДАРНОСТИ

ТОЛЧКОМ к написанию этой книги стала наша беседа с Рассом Робертсом, состоявшаяся в 2014 г. в его подкасте *EconTalk*. Благодаря очень интересной дискуссии мне удалось обнаружить крупные «дыры» в понимании развивающейся экономики, основанной на совместном использовании избыточных мощностей и мобильных приложений. Возникающая в результате возможность продавать сокращение транзакционных издержек позволяет изменить мир. В работе над книгой мне помогли полезные комментарии и предложения тысяч людей, с которыми я обсуждал интересующие меня темы на семинарах в Австралии, Австрии, Германии, Канаде, Словакии, Франции, Чили, Чешской Республике, а также на профессиональных встречах, проведенных в двух с половиной десятках колледжей и университетов США. Я искренне признателен всем, кому я рассказывал о мыслях, возникавших у меня во время работы над рукописью. К сожалению, мне не удалось реализовать все ваши прекрасные идеи.

Ряд специалистов подробно прокомментировали первоначальные варианты «Завтра 3.0». Я могу кого-то забыть, но мне хочется выразить огромную признательность Джонатану Аномали, Петру Бартону, Даррену Битти, Филипу Буту, Сэму Боумену, Полу Берджессу, Брюсу Колдуэлу, Артуру Кардену, Карлосу Карвальо, Скотту де Марчи, Ричарду Дюрана, Майклу Гиллеспи, Кевину Гриеру, Даниэлю Гропперу, Виктории Хайд, Сьюзен Хогарт, Либби Дженке, Клеменсу Кауффманну, Линн Кислинг, Джейсону Макдональду, Кевину Мангеру, Яэль Оссовски, Ричарду Сэлсмену, Йозефу Сима, Эду Тауэру, Джону Трансуэ, Марио Вильяреал-Диасу, Рою Вайнтраубу и Стэну Винеру. Я благодарен Кертису Бриму (факультет политических наук Университета Дьюка) за множество предложений по

содержанию книги и подготовку именного и предметного указателей. Маргарет Пушкар-Пазевич постаралась, чтобы изложение было ближе к английскому языку, и успешно уложились в отведенные сроки, что доставило ей немалую радость. Я от всей души благодарен Питеру Баттки и Тимуру Курану, редакторам серии «Кембриджские исследования в области экономики, выбора и общества», а также анонимным рецензентам и производственному персоналу издательства Cambridge University Press, которым удалось удивительно эффективно справиться со всеми задачами. Наконец, большое спасибо Шону Кингу и людям, руки которых изображены на обложке (речь идет об обложке оригинального издания. — *Примеч. ред.*). Сразу несколько человек спросили меня: «Почему на фотографии отсутствуют руки представителей других рас?» Я не был столь категоричен. Те, кто видит все в черно-белом цвете, рискуют не заметить другие оттенки.

Глава 1

Мир Завтрашнего дня 3.0

Вывод из вывода, сделанного из вывода:
люди — это проблема.

Дуглас Адамс. Ресторан в конце Вселенной

ПРЕДПОЛОЖИМ, я собираюсь заняться самостоятельной сборкой одного из предметов мебели и знаю, что мне понадобится электродрель. Я открываю на своем смартфоне нужное приложение и говорю: «Арендовать дрель» или «Дрель напрокат». Электроинструмент доставляется мне автомобилем (я не знаю, да мне и не нужно знать, где он сейчас находится) со склада инструментов; дрель соответствует указанным мной через приложение предпочтениям. Водитель подъезжает к пункту доставки рядом с моим домом, помещает заказ в ячейку постамата и устанавливает шифр. Мой телефон начинает вибрировать: пришло сообщение, что дрель доставлена. После того как я выполнил все, что было запланировано, я возвращаю инструмент в ячейку. Постамат — «умное» устройство, связанное с «интернетом вещей» при помощи программного обеспечения. Поэтому водитель другого автомобиля (не специального, а любого, оказавшегося поблизости) получает сообщение о наличии груза для доставки на склад.

Аренда обошлась мне в 2 долл. 50 центов, а на то, чтобы сделать заказ, дождаться доставки электродрели и вернуть ее, я потратил не более минуты. Я получил быстрый кратковременный доступ (только это мне и было

нужно!) к электроинструменту коммерческого качества. На месте дрели могли быть электропила, сушилка для фруктов, хлебопечка, фритюрница, мясорубка или складная барная стойка для вечеринок. В моей квартире совсем мало кухонных шкафчиков и больших шкафов для одежды, к тому же нет парковочного места перед домом. Все пространство используется для людей, а не для вещей. У меня почти ничего нет, но есть прямой доступ ко всему, в чем возникает потребность. Amazon превратился в *программотехническую* компанию, Uber — основной поставщик арендных услуг, которые оказывают беспилотные автомобили, управляемые *компьютерными программами*. Рабочая неделя сократилась до двух дней. При этом многие люди вообще не имеют «работы» в традиционном смысле. Большинство из тех, кто сохранил свои места, получают значительно меньшую, чем раньше, заработную плату. С другой стороны, цены упали еще больше и многие из них близки к нулю, потому что сейчас люди совместно используют множество вещей.

Что произошло? Это наступил Завтрашний день 3.0. Так выглядит экономика после третьей великой экономической революции. Первой была неолитическая, второй — промышленная революция. Оглянитесь вокруг. Третья революция уже началась.

РЕВОЛЮЦИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Мы владеем разнообразным имуществом. В развитом мире людям принадлежит *огромное множество* вещей. В США отрасль индивидуального хранения насчитывает примерно 50 тыс. складов; только представьте себе 425 млн кубических метров пространства, забитого разнообразными вещами (Clark, 2014). Мы храним велосипеды, мебель, бытовую технику и электронику в металличе-

ских ангарах, более дорогих и более надежных, чем обычное *жилье* во многих развивающихся странах.

Зачем? Через полсотни лет, оглядываясь в прошлое, люди будут удивляться нашему эгоизму. Почему мы *хранили* вещи, не позволяя *пользоваться* ими другим? Почему мы хранили эти вещи в домах и квартирах, в автомобильных гаражах или на узких пространствах оживленных улиц? Казалось бы, уже только из эгоизма мы должны ограничивать себя в вещах ради дополнительного пространства.

Ответ на удивление прост: то, что выглядит как эгоизм, на самом деле — лишь следствие *транзакционных издержек*¹. В следующей главе я более подробно объясню, что скрывается за этими словами. Пока же поверьте на слово: мы владеем разными вещами и храним свое имущество, поскольку любые другие наши действия влекут за собой больше проблем, чем стоят эти предметы. Владея чем-либо, я контролирую свое имущество. Если я захочу отдать его в аренду или взять на время некую вещь, то попаду в более сильную зависимость от других людей.

Тем не менее, если задуматься, у людей отсутствует глубинное желание владеть *вещами*. Они нуждаются в *потоке услуг*, которые с течением времени предоставляют им вещи. Поэтому *приобретение вещей* (одежды, инструментов, автомобилей, жилья) *в собственность*, а не *в аренду, временное пользование*, объясняется большей надежностью

¹ «Транзакционным издержкам» посвящена обширная литература. Ключевой научный вклад в их понимание внесли Рональд Коуз (Coase, 1937; 1960; Коуз, 2007a; 2007b), Гарольд Демсец (Demsetz, 1966; 1969), Дуглас Норт (North, 1981; 1990; Норт, 1997) и Оливер Уильямсон (Williamson, 1975; 1985; Уильямсон, 1996). Особенно важной (и недооцененной) я считаю статью Дэниела Грэхема, Эдварда Джейкобсона и Роя Вайнтрауба, в которой признается условная оптимальность равновесия при наличии транзакционных издержек (Graham et al., 1972).

гарантированных услуг и более низкими издержками в первом случае, чем во втором. Однако это «предпочтение» владения не является абсолютным. Если предприниматели найдут способы *продажи сокращения транзакционных издержек*, предпочтение может быстро измениться.

В этом, если кратко, и заключается моя главная мысль: до сих пор, для того чтобы заработать деньги, люди должны были производить и продавать различные *вещи*. Во многих случаях они находят способы сокращения транзакционных издержек этих продаж, но в основном тех, которые были сопряжены с обслуживанием собственно продаж вещей. Отныне источниками большей части новой ценности в экономике будут создание и продажа сокращения транзакционных издержек, лучшее использование уже существующих вещей. Это изменение приведет к переопределению наших самых глубоких представлений о «продукте, предназначенном для продажи», поскольку арендовать можно практически все что угодно.

*Мы уже сопользователи,
которыми должны будем стать*

По известному выражению Адама Смита, людям присуща «склонность к торгу и обмену»². Все это формы коопера-

² «Ученый по своему уму и способностям и наполовину не отличается так от уличного носильщика, как дворовая собака от гончей или гончая от болонки, или последняя от овчарки. Однако сила дворовой собаки ни в малейшей степени не дополняется ни быстротой гончей, ни понятливостью болонки, ни послушанием овчарки. Все эти различные способности и свойства, ввиду отсутствия способности или склонности к обмену и торгу, не могут быть использованы в общих целях и ни в какой мере не содействуют лучшему приспособлению и удобствам всего вида. Каждое животное, вынужденное заботиться о себе, защищать себя отдельно и независимо от других, не получает решительно никакой выгоды от разнообразных способностей, которыми природа наделила по-

ции и совместного использования, участники которых извлекают преимущества из того, что все люди отличаются друг от друга. Мы отказываемся от применения силы и вступаем в переговоры в поисках взаимовыгодных решений. У нас достаточно вещей, но они находятся не там, где надо. Если мы будем использовать их совместно, даже просто обмениваясь тем, что имеем, ценность многих вещей повысится.

Может показаться, что различия между людьми не облегчают, а затрудняют совместное использование. Но во многих случаях различия становятся источником кооперации и выгод от обмена. Предположим, вы умеете обращаться с землей и растениями, а я очень хорош в ловле рыбы. Нам обоим будет лучше, если мы будем специализироваться, отдавать себя исключительно этим занятиям. Эти таланты не обязательно должны быть врожденными (но могут быть ими). Важно, что благодаря вкусу, таланту или практике вы в чем-то лучше, чем я. Поэтому мне выгоднее торговать с вами, чем пытаться делать все необходимое самому.

Отсюда следует необходимость кооперации, объединения усилий. Но склонность к сотрудничеству — это предположение, *принимаемое по умолчанию*, главенствующая тенденция, основной психологический факт человеческого общества. Усилению и расширению этой естественной склонности (по крайней мере при определенных условиях) способствуют механизмы, которые принято называть рынками. На действующем рынке мне не надо быть *на все руки мастером*, ведь я могу нанять людей, которые при-

добных ему животных. Напротив, среди людей самые несходные дарования полезны одно другому; различные их продукты благодаря склонности к торгу и обмену собираются как бы в одну общую массу, из которой каждый человек может купить себе любое количество произведений других людей, в которых он нуждается» (Smith, 1981, p. 14; Смит, 2007, с. 78).

обрели соответствующие знания благодаря практике или своим способностям. Поскольку каждый из нас работает на кого-то еще, эта готовность к зависимости от других порождает огромные потенциальные выгоды. Но передаточные механизмы системы страдают от «песка» — транзакционных издержек. Последние препятствуют кооперации даже в тех случаях, когда она является взаимовыгодной.

В частности, транзакционные издержки затрудняют обмены, которые в их отсутствие позволили бы улучшить положение двух или более людей. Кому-то это может показаться не слишком важным, но он ошибается. Обмены исправляют «ошибки», обусловленные тем, что в большинстве случаев способ использования ресурсов позволяет получить не самую высокую ценность. Причины этого могут быть довольно сложными, включая прошлое, случайности и результаты динамических изменений, когда нечто, бывшее когда-то оптимальным, превращается в анахронизм. Но это означает, что люди «держатся» за ресурсы, в которых испытывают нужду другие, только из-за транзакционных издержек. Если их сократить, перед людьми откроется возможность специализации: каждый из нас сможет владеть небольшим количеством вещей, а на время, когда мы их не используем, вещи можно будет сдавать в аренду другим. Мы, в свою очередь, сможем брать во временное пользование вещи, на которых «специализируется» кто-то другой.

Например, в моем гараже хранятся три старых велосипеда, хотя я не «садился в седло» вот уже несколько лет. Неэффективное использование ресурсов? Несомненно. Со стороны это выглядит как эгоизм, возможно, даже как аморальное поведение. Если для кого-то мои «средства передвижения» представляют ценность, почему бы не позволить другим пользоваться велосипедами, пока мне это ничего не стоит? Или я — жалкий скряга, ежедневно проверяющий сохранность велосипедов и тихо хихикающий

при виде накопленного и спрятанного? Смауг³ в человеческом обличе?

Нет. Проблема в транзакционных издержках. В том, что я не могу легко и без особых затрат найти человека, которому нужен велосипед. Поэтому услуги, которые «двухколесный друг» мог бы предоставлять, пропадают втуне, но никакого очевидного способа лучшего его применения не просматривается. Вероятно, я мог бы найти человека, который захотел бы пользоваться одним из велосипедов в течение часа или взял бы его на день. Но плата за «прокат» была бы совсем небольшой, и я не уверен, что «пользователь на час» возвратит мое имущество. Одни проблемы. Поэтому велосипеды стоят в гараже.

Но если вы понимаете, что такое транзакционные издержки, ваш образ мышления коренным образом меняется. Если мне нужно подстричь газон перед домом или собрать опавшие листья, почему бы не нанять человека из Чоумухани или жителя Амбоайтомпуаны, которые с радостью занялись бы наведением порядка за 5 долл. в день? Об эксплуатации нет и речи; в настоящее время эти люди зарабатывают 3 долл. в день и с радостью согласились бы оказать услуги, в которых я нуждаюсь. Но, услышав ответ, вы сочтете глупым мой вопрос: Чоумухани находится в Бангладеш, а Амбоайтомпуана — на Мадагаскаре. Издержки, связанные с поиском человека, желающего заработать, согласованием стоимости его труда, поездкой из родного города к моему дому, двор которого засыпан опавшими листьями, намного превосходят сумму, которую я готов заплатить. Эти три вида издержек, которые я называю триангуляцией, трансфером и доверием, и обуславливают изобилие ошибок в мировой экономике: *ресурсы должны перемещаться*, а они неподвижны.

³ Огнедышащий крылатый дракон из повести Дж.Р.Р. Толкина «Хоббит, или Туда и обратно», в пещере которого хранились сокровища гномов Одинокой горы. — *Примеч. пер.*

ТРЕТЬЯ ВЕЛИКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ:
ЗАЧЕМ ИМЕТЬ В СОБСТВЕННОСТИ,
ЕСЛИ МОЖНО ВЗЯТЬ В АРЕНДУ?

Десять лет назад Крис Сьюллентроп пророчески (как стало понятно теперь) писал: «Мы проснулись в Обществе аренды и проката, которое, похоже, собирается жить вечно. И знаете что? Слава богу. Оказывается, что собственность для лохов» (Suellentrop, 2010, p. 33).

Владея чем-либо, будьте готовы оплатить *средние* издержки использования этой вещи, потому что никто более не способен применить ее в своих интересах. Следовательно, вы должны заплатить и за создание вещи, и за ее хранение. Владея квартирой, я уже оплачиваю коммунальные услуги и вношу ипотечные платежи. Но что, если я не всегда живу в ней или использую одну из комнат для хранения бесполезных вещей? Я был бы готов — возможно, просто счастлив — предложить квартиру или комнату кому-то еще по цене, включающей затраты на уборку (после того как жилец освободит «площадь») плюс любые дополнительные деньги сверх того, что я плачу за аренду. Эта стоимость использования называется *предельными* издержками, то есть расходами, связанными с совместным использованием квартирой в течение определенного периода. Если я смогу собрать деньги, достаточные для покрытия моих предельных издержек и ипотечного взноса в расчете на неделю, которую я все равно проведу где-то вне дома, то буду в выигрыше. Допустим, вы собираетесь посетить мой город, а я буду готов сдать вам комнату в своей квартире, если мы сможем решить проблему транзакционных издержек, то есть триангуляции, трансфера и доверия⁴.

⁴ Разница между «предельными» и «средними» издержками имеет важные следствия. Если вы вдруг соберетесь зимой в январе по-

Точно так же, чтобы оплатить некоторые расходы на автомобиль за этот месяц и несколько сократить общий платеж, я готов предложить поездки по цене бензина, моего времени и износа транспортного средства, то есть по цене, соответствующей *предельным издержкам*. Как и водителю такси, мне не нужно «напрягаться», чтобы плата за пользование покрывала все мои расходы, связанные с автомобилем. Достаточно компенсировать какую-то их часть. Если у меня есть автомобиль и несколько минут времени, то у меня имеются избыточные мощности. Если вам необходимо съездить куда-то, мы можем найти способ совместного использования этих мощностей.

бывать в одном из курортных городков Новой Англии и зайдете днем около половины первого в ресторан, то непременно заметите, что оказались единственным его посетителем. Возможно, вы зададитесь вопросом: «Почему они открыты даже в мертвый сезон?» Ответ заключается в том, что ресторан несет довольно крупные постоянные издержки, такие как арендная плата и коммунальные платежи (им приходится платить за отопление, иначе замерзнут трубы!). Владельцы ресторана несут эти расходы независимо от того, обслуживает их заведение клиентов или нет. Предельные издержки, издержки коммерческого запуска — это расходы на закупку продуктов, заработную плату повара и обслуживающего персонала, а также на электричество для наружной вывески «Открыто». Если ресторан способен покрывать предельные издержки и пусть даже небольшую часть средних издержек, он будет в выигрыше. Они не зарабатывают, но теряют меньше денег, чем в случае закрытия заведения. На аналогичном принципе построена работа Uber: до тех пор пока водители, благодаря коммерческим перевозкам, покрывают свои предельные издержки, необязательно устанавливать для пассажиров такой тариф, который целиком покрывал бы полную плату за пользование автомобилем. Поэтому Джереми Рифкина так волнует судьба традиционных моделей капиталистических рынков: переживут ли они переход к ценообразованию на основе предельных издержек или им на смену придут какие-то другие формы «совместного использования» (Rifkin, 2014).

Ограниченное применение совместного использования объясняется тем, что заинтересованным сторонам очень сложно прийти к согласию относительно всех трех составляющих транзакционных издержек. Как упоминалось выше, они включают:

- *триангуляционную* информацию о личности и местоположении, а также согласованные условия сделки, в том числе цену;
- *трансфер* — максимально быстрый и незаметный способ перечисления платежа и передачи товара;
- *доверие* — внушение уверенности в честности и справедливости условий договора, а также непременно их исполнении.

Разумеется, это давняя проблема, но потребуется какое-то время, чтобы привыкнуть к подходу, основанному на осмыслении всего сущего с точки зрения транзакционных издержек. Он позволяет, в частности, объяснять вещи, которые уже давно воспринимаются нами как данность. Предположим, вы собираетесь посетить незнакомый город. Где вы остановитесь? На первый взгляд проблема кажется трудной. В действительности ответ прост: вы остановитесь в гостинице — в организации, специализирующейся на сдаче во временное пользование принадлежащих ей жилых помещений.

Но как выбрать гостиницу? Для решения этой задачи используется инструмент, известный как *бренд*. Бренд позволяет решить все три задачи, связанные с транзакционными издержками. Тем не менее проживание в гостинице обходится дорого, потому что она должна возместить свои *средние* издержки: вся ее ценность заключается в бизнесе по продаже жилья на ночь. Гостиницы должны назначать такую цену, которая покрывает накладную, коммунальные расходы, содержание зданий и заработную плату сотрудников. Иначе обстоит дело в случае с квартирами или индивидуальными домами, поскольку эти

расходы уже оплачены собственниками. Если я смогу немного заработать на квартире, в которой живу, то получу дополнительный доход. Даже если я назначу за нее цену, которая возместит только мои дополнительные расходы, то все равно буду рад сделке.

Низкая цена выгодна и покупателю, но лишь при наличии возможности сократить все три категории транзакционных издержек. Компания Airbnb убедилась в этом на собственном опыте. На самом деле она не занимается сдачей в аренду жилья; компания продает (1) информацию о доступности и местоположении (триангуляция), (2) надежный зачет транзакций и (3) «распределенное доверие», или бесперебойный доступ к проверенным участникам рынка, чтобы покупатели, которым можно верить, находили таких же продавцов. Остальное зависит от владельцев имущества (в данном случае жилья) и людей, которые хотели бы его арендовать (в данном случае получить крышу над головой в незнакомом месте, но там, где они могут спокойно выспаться).

Необходимо упомянуть об альтернативной и еще более экстремальной форме «аренды», которая, вероятно, приобретет огромное значение в течение ближайшего десятилетия, но не исключено, что и раньше. Имеется в виду возможность «краткосрочного пользования» некой материальной формой, напечатанной на 3D-принтере из гранулированного пластика или филамента. Если скорость и ценность трехмерной печати и далее будут увеличиваться, а стоимость переработки изделия в конце его желаемого использования окажется достаточно низкой, то все, что нам понадобится, это «аренда» материала, используемого для быстрой печати особой необходимой нам формы. «Покупатель» получит доставленное ему устройство, а затем вернет его в мастерскую трехмерной печати, где оно будет разобрано на составляющие — металлические и пластмассовые части. И те и другие будут перера-

ботаны и подготовлены для печати новой формы. Реализация этого сценария будет означать полное исчезновение потребности во владении любыми инструментами, а также и исчезновение обрабатывающей промышленности, так как 3D-принтеры должны будут научиться печатать 3D-принтеры. Я не намерен много рассуждать об открывающихся в данном случае возможностях, потому что прежде чем эта система начнет функционировать, придется решить множество задач и создать много новых вещей.

И независимо от того, какая — простая или экстремальная — форма «аренды» возобладает, в целом каждому из нас будет принадлежать гораздо меньше вещей, но при этом мы будем лучше использовать оставшееся у нас имущество. Мы станем менее эгоистичными, и у нас появится больше места. Мы станем богаче и будем теснее сотрудничать с другими — и все это потому, что предприниматели смогут продавать сокращение транзакционных издержек.

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОКОРЯЕТ МИР

Данной главе предпослан пессимистический эпиграф: «Люди — это проблема». Но люди *испытывают необходимость* в кооперации. Проблема обусловлена тем, что транзакционные издержки нередко мешают нам приходить на помощь друг другу. Однако предприниматели все чаще используют для сокращения этих издержек программное обеспечение, что открывает возможность сотрудничества. Программное обеспечение — это «робот» обмена: если автоматизация заменяет людей на производстве, то программное обеспечение автоматизирует *транзакции*.

Что произошло? Два обстоятельства соединились, а третье подтянулось к ним. Во-первых, был создан интернет, который обеспечивает очень дешевые способы ком-

муникации и создает условия для «инноваций без разрешения» (более подробно об этом далее). Во-вторых, аппаратные платформы, в первую очередь смартфоны, поддерживают всеобщий постоянный доступ в интернет, не требующий громоздкого оборудования. К этому «подтянулся» развивающийся мир: внезапно объем источника труда для предпринимательства и размеры «центральной точки» обмена, направленного на создание ценности, увеличились с 2 млрд человек в «первом мире» до 7 млрд всех жителей Земли. Расстояния, границы и язык — все это барьеры, принимающие форму транзакционных издержек, но смартфоны, подсоединенные к интернету, позволяют значительно их снизить.

Данная платформа и устанавливаемые с ее помощью соединения способствовали резкому росту количества и расширению разнообразия программных приложений. Об этом уже довольно давно писал Марк Андрессен:

Все больше и больше крупных предприятий и отраслей используют в своей деятельности программное обеспечение и осуществляют поставки в форме интернет-услуг — от киноиндустрии и сельского хозяйства до национальной обороны. Значительную часть тех, кто оказался в выигрыше, составляют предпринимательские технологические компании (наподобие тех, которые созданы в Кремниевой долине), вторгающиеся в существующие отраслевые структуры и опрокидывающие их. Я полагаю, что в ближайшие десять лет программное обеспечение будут использовать для подрыва многих отраслей, и в первых рядах окажутся компании мирового уровня из Кремниевой долины, в большинстве случаев предпочитающие подрывные действия (Andreessen, 2011).

В данном случае Андрессен объединил несколько явно никак не связанных друг с другом событий: благодаря программному обеспечению множество самых разных вещей, которые когда-то делались людьми за плату, стали

почти бесплатными. Благодаря не роботам, а *компьютерным программам*. Более того, программное обеспечение способно делать, а в некоторых случаях уже делает новые вещи, *никогда не производившиеся* людьми, о которых и *помыслить было нельзя* до тех пор, пока транзакционные издержки были слишком высокими.

В каком-то смысле в этом нет ничего нового. Специализация всегда подразумевала необходимость решения людьми задачи кооперации усилий в группах, а в более крупных группах возникают значительно более высокие транзакционные издержки. Поэтому в обществах, где отсутствовали социальные контакты, вновь и вновь независимо друг от друга люди приходили к одному и тому же (с небольшими вариациями) решению: первым в истории «программным обеспечением» были деньги. Деньги воплощают фактическую ценность и неотделимы от нее. Аристотель полагал, что их появление было решающим шагом в эволюции рыночного общества⁵. Он описывает

⁵ Аристотель подробно излагает свою точку зрения: «В первой общине, то есть в семье, не было явно никакой надобности в обмене; он сделался необходимым, когда общение стало обнимать уже большее количество членов. В самом деле, в первоначальной семье все было общим; разделившись, стали нуждаться во многом из того, что принадлежало другим, и неизбежно приходилось прибегать к обмену. Такой способ обмена еще и в настоящее время практикуется у многих варварских народов. Они обмениваются между собой только предметами необходимыми и больше ничем; например, они обменивают вино на хлеб и наоборот. Когда понадобилась чужая помощь для ввоза недостающего и вывоза излишков, неизбежно стала ощущаться потребность в монете, так как далеко не каждый предмет первой необходимости можно было легко перевозить. Ввиду этого пришли к соглашению давать и получать при взаимном обмене нечто такое, что, представляя само по себе ценность, было бы вместе с тем вполне сподручно в житейском обиходе, например, железо, серебро или нечто иное; сначала простым измерением и взвешиванием определяли ценность таких предметов, а в конце концов, чтобы освободиться от их из-

«чекан» как показатель ценности фактических товаров. Этот чекан является *программным обеспечением* — набором инструкций, управляющих компьютером. Торговый чекан Аристотеля был грубым аналогом компьютера, но тем не менее компьютера. Символ, нанесенный на бумагу, был знаком ценности, но одновременно и сам создавал ценность в том смысле, что позволял резко сократить транзакционные издержки обмена по сравнению с бартером, то есть передачей одного товара в обмен на другой⁶. Инструкцией служил знак числа, проставленного на «чекане»: большее число означало большую ценность, даже если сами бумага и число не имели никакой действительной ценности; это была просто инструкция, знак сохраняющегося передаваемого носителя информации. Функции компьютера исполнял человеческий разум, обрабатывавший данные о рыночных сделках с использованием программного обеспечения.

Система денежных знаков позволяет редуцировать «ценность» до абстрактного понятия и отказаться от трудоемкой передачи материальных товаров, представленного чеканом. Одного только *желания* людей обмениваться (единственный способ повышения моего благосостояния заключается в нахождении способа повышения вашего благосостояния) недостаточно. Нужно найти способ сокращения транзакционных издержек до более низкого уровня, чем ценность, продуцируемая обменом, а иначе обмен не состоится.

мерения, стали *отмечать их чеканом, служившим показателем их стоимости*» (Aristotle, Politics, book I, sect. 1257a; Аристотель, 1983, с. 389; курсив мой. — М. М.).

⁶ История денег и представлений об использовании абстрактной ценности векселей, выпущенных частными субъектами хозяйствования (которые могут, но не обязательно должны быть банками), очень интересно и подробно излагается в статье Джорджа Селджина и Лоуренса Уайта (Selgin, White, 1994).

Многие потенциально выгодные акты кооперации так и не произошли, не происходят и не произойдут. *Каждый житель Земли* (а нас уже 7,5 млрд человек) хранит что-то свое, растрачивая время и занимая место. Каждую минуту каждого нового дня существует *нечто*, что может принести огромную пользу кому-то еще. То же самое относится ко множеству вещей, которыми мы владеем, с которыми работаем и видим вокруг себя: где-то всегда есть кто-то, кому некая вещь нужна больше, чем нам. Но мы не знаем, что эти люди хотели бы получить данную вещь, а им неизвестно, кто ею владеет⁷.

Если рассуждать об экономическом аспекте, то ресурсы и труд «хотят» быть более продуктивными, чтобы им нашли более ценные способы использования. Но с точки зрения фактической агентности это верно не более, чем утверждение, что жирафы «хотят» иметь длинные шеи. В биологической эволюции активным агентом является естественный отбор, в экономике — предпринимательство. Стремящиеся к получению прибыли предприниматели находятся в непрерывном поиске ресурсов, которые можно было бы переместить, преобразовать или объединить, а затем с выгодой для себя продать.

Как известно, Армен Алчиан считал, что утверждение о стремлении всех фирм и менеджеров к получению прибыли не обязательно соответствует действительности (Alchian, 1950; Алчиан, 2007). Они могут желать самых разных вещей, а некоторые организации, напротив, ничего не хотят. Однако раз механизм отбора (условием выживания фирмы является получение положительной прибыли) предусматривает избавление от тех, кто теряет деньги, возникает впечатление, что фирмы *находятся в поиске* прибыли. Это означает, что никто, включая предпринима-

⁷ Вспомним об «обстоятельствах времени и места» Хайека (Науек, 1945, р. 520; Хайек, 2011, с. 67).

телей, не может заранее знать, какие сокращения в транзакционных издержках будут создавать прибыли и новые транзакции.

Однако непрерывные пробы и ошибки, а также недорогие «инновации без разрешения», внедряемые в результате появления новых «приложений» для смартфонов, будут очень эффективными средствами поиска пространства вероятных прибыльных возможностей. Или, как отмечал Алчиан, проблема заключается в том, что «там, где прогноз оказывается неопределенным, максимизация прибыли как руководящий принцип действия лишена смысла... Неопределенность является результатом по крайней мере двух причин: несовершенного предвидения и неспособности человека решать сложные задачи, содержащие множество переменных, даже когда оптимум поддается определению» (Alchian, 1950, p. 211–212; Алчиан, 2007, с. 33–34). Дело не в том, что предприниматели знают, *какое* программное обеспечение покорит мир; они знают об этом не больше, чем каждый из нас. Когда множество программистов работают над созданием мобильных приложений (большинство приложений просто ужасны), у кого-то из них обязательно получится создать приложение, которое станет сверхпопулярным у пользователей.

Рынки «хотят» перемещать активы и услуги в направлениях использования, способных создать более высокую ценность, а транзакционные издержки становятся «присадкой», повышающей уровень трения в «двигателе», снижая его мощность и не продуцируя при этом ничего, кроме тепла. Конечно, в случае повсеместного распространения предпринимательства его специфические воздействия на экономику должны «фильтроваться» институтами или социально создаваемыми и применяемыми правилами, структурами прав собственности и стимулами (Boettke, Coyne, 2003; 2009).

Еще в 1740 г., на заре промышленной революции, о проблеме кооперации в мире, где каждый из нас зависит друг от друга, и все же люди являются проблемой, размышлял шотландский философ Дэвид Юм:

На первый взгляд кажется, что из всех живых существ, населяющих земной шар, природа с наибольшей жестокостью отнеслась к человеку, если принять во внимание те бесчисленные нужды и потребности, которые она на него взвалила, и те незначительные средства, которые она даровала ему для удовлетворения этих нужд... Только с помощью общества человек может восполнить свои недостатки, достигнуть равенства с другими живыми существами и даже приобрести преимущество перед ними.

Все его немощи возмещаются наличием общества... Пока каждый отдельный человек трудится в одиночку и только ради себя, силы его слишком малы, чтобы произвести какую-нибудь значительную работу; поскольку его труд затрачивается на удовлетворение различных нужд, он никогда не достигает совершенства в каком-нибудь одном искусстве, а так как его силы и успех не всегда одинаковы, то малейшая неудача в одном из таких отдельных искусств должна сопровождаться неизбежным разорением и нуждой... Благодаря объединению сил увеличивается наша трудоспособность, благодаря разделению труда у нас развивается умение работать, а благодаря взаимопомощи мы меньше зависим от превратностей судьбы и случайностей. Выгода общественного устройства и состоит именно в этом приумножении *силы, умения и безопасности* (Hume, 2004, part II, sect. 2; Юм, 1996, с. 525–526).

Проблема, которую определяет Юм, заключается в том, что мы все зависим от «общества», но оно не принадлежит к тем явлениям, на которые можно указывать пальцем или отдавать распоряжения в их адрес. Общество — это совокупный результат множества отдельных действий, которые не планируются и не направляются централизо-

ванно. И люди — это проблема, далее на той же странице Юм отмечает, что изначально «находясь в диком, нецивилизованном состоянии, люди никак не могут достигнуть познания» выгоды общественного устройства и зависимости от него. К тому же мощные конвульсии экономических революций разрушают долгое время возвращаемые нами отношения в обществе.

Перспектива программного обеспечения, «покоряющего мир», вызывает беспокойство, но мы уже не раз слышали подобные пророчества. Во времена промышленной революции мы услышали бы от стимпанка Марка Андриссена о «разделении труда, покоряющем мир». И он был бы прав. Небольшое количество работников из английского графства Ланкашир, используя прядильные машины периодического действия (изобретение Сэмюэла Кромптона), производили гораздо больше пряжи, чем сотни людей, работавших на прядках «Дженни». Ткачи, в свою очередь, получали из этих нитей более прочные и мягкие ткани; пошитую из них одежду могли покупать даже бедняки, хотя всего полвека назад она была доступна только богатым представителям элиты.

Для потребителей это просто прекрасно: они могут приобрести более дешевую одежду куда более высокого качества, чем раньше. Но в то же время работы лишились сотни тысяч *прядильщиков и ткачей* по всему миру⁸. В данном случае рабочие места исчезали не в результате вывода технологических процессов в зарубежные страны; мир покоряло повышение производительности вследствие разделения труда. Капитализм — это система, основанная на *потребительском* суверенитете, вдохновляемая

⁸ Возможно, оценка «сотни тысяч» слишком консервативна. Да и последствия революции в прядении и ткачестве имели более сложный характер. См. об этом книгу Эммы Гриффин, особенно первую и вторую главы (Griffin, 2014).

реакцией владельцев ресурсов на цены и предпринимателей — на перспективы получения прибылей и убытков. Капитализм не «произдурует» рабочие места. Обычно он приводит к их исчезновению.

Исследования Карла Маркса подвели его к выводу, что вследствие повышения производительности работники должны лишаться своих мест. Согласно его прогнозу, по мере непрерывного «перемалывания» труда в механизмах машинного повышения производительности реальная заработная плата (то, во что обходятся рабочим их реальные *покупки*) должна неуклонно снижаться. В действительности все произошло наоборот: цены резко упали, но вместе с производительностью выросла и номинальная заработная плата. Вследствие повышения последней и падения цен большую часть времени, начиная с середины XVIII в., в большей части мира реальная заработная плата непрерывно росла, иногда «взлетая к небесам». И не только в швейной промышленности. В наши дни значительно улучшились едва ли не все материальные аспекты жизни потребителей: повысилось качество товаров и услуг, они стали более доступными и разнообразными⁹.

⁹ Это справедливо даже в отношении беднейших членов общества. Первоначально крайне дорогие инновационные товары быстро становятся массовыми, и их цена снижается на 90% и более. В текущих ценах первые «домашние» компьютеры стоили около 30 тыс. долл. С момента первого появления в продаже проигрыватели цифровых видеодисков и телевизоры с высокой четкостью изображения «упали» в цене в реальном выражении более чем на 90%. Не говоря уже о том, что тридцать лет назад не было ни смартфонов, ни социальных сетей. Конечно, не все продукты, предназначенные для продажи, «делают это». Первые образцы Google Glass (гарнитура для смартфонов, которая крепится на голову, с прозрачным экраном и видеокамерой) были очень дорогими (1,5 тыс. долл.), и эта гарнитура никогда не производилась серийно. Один из первых карманных персональных компьютеров Newton от Apple в текущих ценах стоил 2 тыс. долл. и был снят с производства, потому что никто не

Да, многие трудящиеся теряли работу, но одновременно создавались все новые и новые рабочие места, поскольку процесс создания богатства подпитывал сам себя возникновением нового капитала и потребностью в более образованных работниках, которые, в свою очередь, были более производительными и получали гораздо более высокую заработную плату.

Повторится ли это снова? Новое ценностное предложение для производства экономического излишка заключается в использовании программных платформ для продажи сокращения транзакционных издержек. К каким последствиям это приведет? Какие новые рабочие места будут создаваться в это время?

ИЗМЕНЕНИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ПРОИЗВОДСТВЕ:
ИЗБЫТОЧНЫЕ МОЩНОСТИ ХОТЯТ,
ЧТОБЫ ИХ ИСПОЛЬЗОВАЛИ

До сих пор задача сокращения транзакционных издержек рассматривалась применительно к услугам, связанным с продажей новой продукции. Она воспринималась как весьма важная, поскольку ее решение позволяет снизить стоимость доставки для потребителей. Попытки же продавать абстрактные сокращения транзакционных издержек предпринимались лишь в некоторых случаях — на ум приходят аукционные дома, такие как Christie's или Sotheby's.

хотел платить за него такую высокую цену. В то же время цена на цифровые проигрыватели упала с более чем 500 долл. (в текущих ценах) за MPMan F10 до менее чем 50 долл. за продукт с существенно более высокой (более чем в 1000 раз) емкостью запоминающего устройства. (В MPMan F10 объем запоминающего устройства составлял 32 мегабайта — достаточно для того, чтобы вместить десять обычных песен или музыкальный альбом, если кто-то еще помнит, что такое альбом.)