

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 штуквин, 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 большего 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 Вайнтрабу 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 бы 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, 2007а; 2007б), 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 трансакционных 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 трансакционных 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 трансакционных 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

Конец ознакомительного фрагмента.
Приобрести книгу можно
в интернет-магазине
«Электронный универс»
e-Univers.ru