

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Майкл Мангер

Завтрашний день 3.0

Транзакционные издержки и экономика совместного пользования¹



МАНГЕР

Майкл — директор образовательной программы в области философии, политики и экономики, профессор факультета политических наук Университета Дьюка. Адрес: США, шт. Северная Каролина, NC 27708, г. Дарем, ул. Гросс-Холл.

Email: munger@duke.edu

Перевод с английского Юрия Каптуревского

Публикуется с разрешения Изд. дома НИУ ВШЭ

По мнению Майкла Мангера, мы являемся свидетелями третьей экономической революции, признаки которой отчётливо прослеживаются в двух измерениях — в экономике совместного пользования и посреднической экономике. Хотя во многих экономических отраслях эти измерения находятся пока на далёком расстоянии друг от друга, тем не менее там, где происходит их пересечение, это ведёт к расширению нового типа экономики. В своей книге автор выделяет следующие черты шеринг-экономики: предпринимательство направлено на сокращение, скорее, транзакционных издержек, нежели издержек производства, использование новых базовых программных средств; ведение деятельности с помощью интеллектуально портативного оборудования; соединение через Интернет. В свою очередь, возникновение посреднической экономики обусловлено умением продавать сокращения транзакционных издержек, что открывает возможности взаимовыгодного обмена, которые до этого даже не воспринимались как коммерческие.

Журнал «Экономическая социология» публикует первую главу — «Мир завтрашнего дня 3.0» (“The World of Tomorrow 3.0”) — из книги, в которой автор описывает основные черты новой экономики, формирующейся, по его мнению, в результате свершения третьей великой экономической революции. Суть последней заключается в том, что на первый план выходят инновации с применением цифровых инструментов, которые делают возможным более интенсивное употребление товаров длительного пользования, сокращая при этом совокупное количество вещей, находящихся в обращении. В результате тот опыт людей оказывается важнее их обладания вещами; что должно кардинальным образом трансформировать идею собственности.

Ключевые слова: экономика совместного пользования; экономическая революция; транзакционные издержки; экономическое посредничество; предпринимательство; цифровые технологии.

¹ Источник: Мангер М. (готовится к публикации). *Завтрашний день 3.0. Транзакционные издержки и экономика совместного пользования*. М.: Изд. дом НИУ ВШЭ. Перев. с англ.: Munger M. (2018) *Tomorrow 3.0: Transaction Costs and the Sharing Economy* (Cambridge Studies in Economics, Choice, and Society), Cambridge: Cambridge University Press. doi:10.1017/9781108602341.

Глава 1

Мир завтрашнего дня 3.0

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

Дуглас Адамс. Ресторан в конце Вселенной (перев. Ю. Ариновича)

Предположим, я собираюсь заняться самостоятельной сборкой одного из предметов мебели и знаю, что мне понадобится дрель-шуруповерт. Беру свой смартфон, открываю нужное приложение и говорю: «Арендовать шуруповерт». Электроинструмент доставляется мне автомобилем (не важно, да мне и не нужно знать того, где он сейчас находится) с инструментального склада; шуруповерт соответствует моим предварительно запрограммированным 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. Я собираю мебель, а затем возвращаю шуруповерт в ячейку. Постамат — «разумное» устройство; программное обеспечение устанавливает связь с Интернетом вещей, поэтому водитель другого автомобиля (не специального, а любого, оказавшегося поблизости) получает сообщение о наличии груза для доставки на склад.

Аренда обходится мне в 2,5 дол., а на то, чтобы сделать заказ, получить шуруповерт и вернуть его, я потратил не более минуты. В результате я получаю быстрый кратковременный (только это мне и было нужно!) доступ к электроинструменту коммерческого качества. Это могут быть электропила, сушилка для фруктов, хлебопечка, фритюрница, мясорубка или складная барная стойка, чтобы побаловать гостей напитками на вечеринке. 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 услуг по аренде, предоставляемых беспилотными автомобилями, управляемыми *компьютерными программами*. Рабочая неделя сократилась до двух дней, и у большинства людей заработная плата резко снизилась. В то же время цены упали ещё больше и многие из них близки к нулю, потому что сейчас члены общества совместно используют множество продуктов.

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

Революция транзакционных издержек

У людей есть имущество. В развитом мире им принадлежит *огромное множество* вещей. В США отрасль индивидуального хранения состоит примерно из 50 тыс. складов. Только представьте себе 425 млн м³ пространства, забитого разнообразными вещами [Clark 2014]! Мы храним велосипеды, мебель, бытовую технику и электронику в металлических ангарах, более дорогих и более надёжных, чем обычное жильё во многих развивающихся странах.

Зачем? Через полсотни лет, оглядываясь на это время, люди будут удивляться нашему эгоизму. Почему мы должны хранить вещи, не позволяя пользоваться ими другим? Почему мы должны хранить эти свои вещи в домах и квартирах, в автомобильных гаражах или на узких пространствах оживлённых улиц? Казалось бы, уже из своего собственного эгоизма мы должны бы ограничивать себя в вещах ради дополнительного пространства.

Ответ на удивление прост: то, что выглядит как эгоизм, является лишь следствием транзакционных издержек². В следующей главе я дам более подробные объяснения тому, что это значит. А пока самое важное заключается в том, что мы владеем разными вещами и храним своё имущество, поскольку любые другие действия влекут за собой больше проблем, чем стоят эти предметы. Владея чем-либо, я контролирую своё имущество. Если я захочу отдать его в аренду или взять на время некую вещь, то попадаю в 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. *Приобретение вещей в собственность* — одежды, инструментов, автомобилей, жилья, — а не в *аренду* объясняется большей надёжностью гарантированных услуг и более низкими издержками в первом случае, чем во втором. Однако это «предпочтение» владения не является абсолютным. Если предприниматели найдут способы *продажи сокращений транзакционных издержек*, предпочтение может быстро измениться.

В этом, если кратко, и заключается моя основная мысль: до сих пор, для того чтобы заработать, люди должны были изготавливать и продавать различные *вещи*. Во многих случаях они находят способы сокращения транзакционных издержек продаж, но в основном тех, которые были сопряжены с обслуживанием продаж этих вещей. Отныне источником большей части новой ценности в экономике будут создание и продажа сокращений транзакционных издержек, улучшение использования уже существующих вещей. Это изменение приведёт к переопределению наших самых глубоких представлений об «однородном продукте для продажи», поскольку арендовать можно практически всё что угодно.

Мы уже сопользователи, которыми должны будем стать

По известному выражению Адама Смита, людям присуща «склонность к торгу и обмену» [Smith 1981: 14]³. Все это формы кооперации и шеринга — 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 бы. Если мы будем использовать их совместно, даже просто обмениваясь тем, что у нас уже имеется, ценность многих вещей повысится.

Может показаться, что разность между людьми не облегчает, а затрудняет совместное использование. Но во многих случаях различия становятся источником кооперации и выгод от обмена. Предположим, вы умеете обращаться с землёй 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 обя-

² «Транзакционным издержкам» посвящена обширная литература. Ключевой научный вклад в их понимание внесли Рональд Коуз, Гарольд Демсец, Дуглас Норт и Оливер Уильямсон [Coase 1937; 1960; Demsetz 1966; 1969; North 1981; 1990; Williamson 1975; 1985]. Особенно важной, хотя и недооценённой является статья Дэниела Грэхема, Эдварда Джейкобсона и Роя Вайнтрауба, в которой признаётся условная оптимальность равновесия при наличии транзакционных издержек [Graham, Jacobson, Weintraub 1972].

³ «Учёный 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 подобных ему животных. Напротив того, 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: 14] (цит. по: [Смит 1962: 29]).

зательно должны быть врождёнными (но могут быть ими). Важно то, что благодаря вкусу, таланту или практике вы в чём-то лучше, чем я. Поэтому мне выгоднее торговать с вами, чем пытаться делать все необходимое самому.

Отсюда 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 определённых условиях) способствуют механизмы, которые принято называть рынками. На действующем рынке мне не надо быть *на все руки мастером*, ведь я могу нанять людей, которые приобрели соответствующие знания благодаря практике или своим способностям. Поскольку каждый из нас работает на кого-то ещё, эта готовность к зависимости от других порождает огромные потенциальные выгоды. Но передаточные механизмы системы страдают от «песка» — транзакционных издержек. Эти 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 двум людям или более. 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, включать 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 люди, 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 напрокат» вещи у того, кто на них «специализируется».

Например, в моём гараже хранятся три старых велосипеда. Я не испытываю в них надобности уже несколько лет. Их хранение — не просто неэффективное расходование ресурсов; это эгоистично и, может быть, аморально. Я мог бы временно передать мои средства передвижения кому-то, для кого они представляют ценность. Или я — жалкий скряга, ежедневно проверяющий наличие в гараже ненужных мне велосипедов и тихо хихикающий при виде накопленного и спрятанного? Смауг⁴ в человеческом обличье?

Нет. Проблема в транзакционных издержках. В том, что я не могу легко и без особых затрат найти человека, которому нужен велосипед. Таким образом, услуги, которые он мог бы предоставлять, пропадают втуне, но никакого очевидного способа лучшего его применения не просматривается. Вероятно, я мог бы найти кого-то, кто 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 этот человек возвратит моё имущество. Одни проблемы. Поэтому велосипеды стоят в гараже.

Но если вы понимаете, что такое транзакционные издержки, ваш образ мышления едва ли не о всём существе коренным образом изменяется. Если мне нужно подстричь газон перед домом или собрать опавшие листья, почему бы не нанять человека из Чоумухани (Chowmuhani) или человека из Амбоайтомпуаны (Ambohitomponia), которые с радостью бы занялись наведением порядка за плату 5 дол. в день? Об эксплуатации нет и речи; в настоящее время эти люди зарабатывают 3 дол. в день и с радостью согласились бы оказать услуги, в которых я нуждаюсь. Но, услышав ответ, вы сочтёте глупым сам мой

⁴ Огнедышащий крылатый дракон из повести Дж. Р. Р. Толкина «Хоббит, или Туда и обратно», в пещере которого хранились сокровища гномов Одинокой горы. — *Примеч. перев.*

вопрос: Чоумухани находится в Бангладеш, а Амбоайтомпуана на Мадагаскаре. Издержки, связанные с поиском человека, желающего поработать, согласованием цены 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.

Третья великая экономическая революция: зачем иметь в собственности, если можно взять в аренду?

Десять лет назад Крис Суэллентроп пророчески (как стало теперь понятно) 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: 33].

Владея чем-либо, будьте готовы оплатить *средние* издержки использования этой вещи, потому что никто более не способен применить её в своих интересах, а значит, вы должны заплатить и за создание вещи, и за её хранение. Владея квартирой, я уже оплачиваю коммунальные услуги и вношу ипотечные платежи. Но что, если я не всегда живу в ней или превратил одну из комнат в кладовку для бесполезных вещей? Я был бы готов — возможно, просто счастлив — предложить квартиру или комнату кому-то ещё 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* — маржинальными — издержками, то есть расходами, связанными с совместным использованием квартирой в течение определённого периода времени. Собрав деньги, достаточные для оплаты моих предельных издержек и ипотечного взноса в расчёте на неделю, которую я всё равно проведу где-то вне дома, я буду в выигрыше. Допустим, вы собираетесь посетить мой город, а я буду готов сдать вам комнату в своей квартире, если мы сможем решить проблему трансакционных издержек, то есть триангуляции, трансфера и доверия⁵.

Точно так же, чтобы оплатить *некоторые* расходы на автомобиль за этот месяц и несколько сократить свой вклад в общую сумму, 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. При необходимости съездить куда-то можно найти способ их совместного использования.

⁵ Эта разница между предельными и средними издержками имеет важные следствия. Если вы вдруг соберётесь зимой, в январе побывать в одном из курортных городков Новой Англии и зайдёте днём около половины первого в ресторан, то непременно заметите, что оказались единственным его посетителем. Возможно, вы зададитесь вопросом: «Почему они открыты даже в мёртвый сезон?» Ответ заключается в том, что ресторан несёт 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. Он не зарабатывает, но теряет меньше денег, чем если бы заведение было закрыто. На аналогичном принципе построены операции Uber: до тех пор пока водители благодаря коммерческим перевозкам покрывают свои предельные издержки, им не обязательно устанавливать для пассажиров такой тариф, который целиком покрывал бы полную плату за автомобиль. Джереми Рифкина поэтому 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 шеринга объясняется тем, что заинтересованным сторонам очень сложно прийти к согласию относительно всех трёх составляющих транзакционных издержек. Как упоминалось выше, они включают:

- *триангуляционную* информацию о личности и местоположении, а также согласованные условия, в том числе цену;
- *трансфер* — возможно более 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 давно известная проблема, но потребуются 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 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 в аренду принадлежащих ей жилых помещений.

Но как выбрать гостиницу? Для этого используется инструмент, известный как *марочное имя*, или *имя бренда*, что и 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 её ценность заключается в бизнесе по продаже жилья на ночь. Гостиницы должны назначать такую цену, которая покрывала бы закладную, коммунальные расходы, содержание зданий и заработную плату сотрудников. Иначе обстоит дело в случае с квартирами или индивидуальными домами, поскольку эти расходы уже оплачены. Если я смогу немного заработать на квартире, в которой живу, то получу дополнительные деньги. Даже назначив за неё цену, которая возместит только мои дополнительные расходы, я всё равно буду радоваться сделке.

Низкая цена будет выгодна и покупателю, но лишь в том случае, если имеется возможность устойчиво сократить все три категории транзакционных издержек. Компания Airbnb убедилась в этом на своём опыте. На самом деле она не занимается сдачей в аренду жилья; компания продаёт (1) информацию о доступности и местоположении (триангуляция), (2) надёжный зачёт транзакций и (3) «распределённое доверие», или бесперебойный доступ к проверенным участникам рынка, так 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 ещё более экстремальной форме «аренды», которая, вероятно, приобретёт огромное значение в течение ближайшего десятилетия, а не исключено, что и раньше. Имеется в виду возможность «краткосрочного пользования» некоей материальной формой, состоящей из крупинок или нитей, «отпечатанных» на 3D-принтере. Если скорость и ценность трёхмерной печати увеличится, а стоимость сокращения материала в конце его желаемого использования окажется достаточно низкой, то всё, что нам понадобится, это «аренда» материала, используемого для быстрой печати особой необходимой нам формы. «Покупатель» получит доставленное ему устройство, а затем вернёт его в мастерскую трёхмерной печати, где оно будет «сокращено» на составляющие — металлические и пластмассовые части. Те и другие будут подвергнуты переработке и подготовлены для печати новой формы. Реализация этого сценария будет означать, что у нас исчезнет нужда во владении какими бы то

ни было инструментами. Также это будет означать и исчезновение обрабатывающей промышленности: предположительно 3D-принтеры научатся печатать 3D-принтеры. Я не намерен много рассуждать об открывающихся в данном случае возможностях, потому что, прежде чем эта система начнёт функционировать, придётся решить множество задач и создать много чего нового.

Дело в том, что независимо от того, какая — простая или экстремальная — форма «аренды» возобладает, в целом каждому из нас будет принадлежать гораздо меньше вещей, однако мы станем лучше использовать оставшееся у нас имущество. Мы будем менее эгоистичными, более свободно живущими и богатыми, научимся более тесно сотрудничать с другими людьми, и всё потому, что предприниматели имеют возможность продавать сокращения в транзакционных издержках.

Программное обеспечение пожирает мир

Данной главе предпослан пессимистический эпиграф: «Люди — это проблема». Но люди *испытывают необходимость* в кооперации. Проблема вызвана тем, что транзакционные издержки нередко мешают приходить на помощь друг другу. Однако предприниматели всё 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 дешёвые способы коммуникации и создаёт условия для инноваций без разрешения (более подробно об этом позже). Во-вторых, аппаратные платформы, в первую очередь — смартфоны, поддерживают не требующий громоздкого оборудования всеобщий постоянный доступ в Интернет. К этому «подтянулся» развивающийся мир: внезапно объём 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 — всё это барьеры транзакционных издержек, но смартфоны, подсоединённые к Интернету, позволяют значительно снизить их высоту.

Данная платформа и устанавливаемые с её помощью соединения способствовали резкому росту количества и расширению разнообразия программных приложений. Об этом уже довольно давно писал Марк Андрессен: «Всё больше и больше крупных предприятий и отраслей используют в своей деятельности программное обеспечение и осуществляют поставки как интернет-услуги — от киноиндустрии и сельского хозяйства до национальной обороны. Значительную часть тех, кто оказался в выигрыше, составляют предпринимательские технологические компании (наподобие тех, которые созданы в Силиконовой долине), вторгающиеся в существующие отраслевые структуры и опрокидывающие их. Я полагаю, что в ближайшие 10 лет программное обеспечение будут использовать для разрушения многих отраслей, и в первых рядах окажутся компании мирового уровня из Силиконовой долины, в большинстве случаев предпочитающие разрушение» [Andreessen 2011].

В данном случае М. Андрессен объединил несколько явно никак не связанных друг с другом событий: благодаря программному обеспечению множество самых разных вещей, которые когда-то изготавливались 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 ничего нового. Специализация всегда подразумевала необходимость решения людьми задачи кооперации усилий в группах. В более крупных группах возникают значительно более высокие транзакционные издержки, поэтому в обществах, где отсутствуют 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 неё. Аристотель полагал, что их появление было решающим шагом в эволюции рыночного общества⁶. Он описывает «чекан» как показатель ценности фактических товаров. Этот чекан является *программным обеспечением* — набором инструкций, управляющих компьютером. Торговый чекан Аристотеля был грубым аналогом компьютера, но всё-таки компьютера. Символ, нанесённый 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 другой⁷. 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, отказавшись от трудоёмкой передачи материальных товаров, представленных чеканом. Одно только *желания* людей обмениваться (единственный способ повышения моего благосостояния заключается в нахождении способа повышения вашего благосостояния) недостаточно. Нужно найти способ сокращения транзакционных издержек до уровня более низкого, чем ценность, продуцируемая обменом, а иначе обмен не состоится.

Огромное множество потенциально выгодных актов кооперации так и не произошли, не происходят и не произойдут. *Каждый житель Земли* (а нас уже 7,5 млрд человек) хранит что-то своё, растрачивая время и занимая место. Каждую минуту каждого нового дня существует *нечто*, что принесло бы огромную пользу кому-то ещё. То же самое относится к множеству вещей, которыми владеем, с которыми работаем и которые видим вокруг себя: где-то всегда есть кто-то, кому она нужна больше, чем нам. Но мы не знаем, что эти люди хотели бы получить эту вещь, а им неизвестно, кто ею владеет⁸.

Если говорить об экономическом аспекте, то ресурсы и труд «хотят» быть более продуктивными, чтобы им нашли более ценные способы использования. Но с точки зрения фактической агентности (агентивности) это верно не более, чем утверждение, что жирафы «хотят» иметь длинные шеи. В био-

⁶ 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 всё было общим; разделившись, стали нуждаться во многом из того, что принадлежало другим, и неизбежно приходилось прибегать к взаимному обмену. Такой способ обмена ещё 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 и т. п. Когда стала больше требоваться 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 измерения, стали *отмечать их чеканом, служившим показателем их стоимости*» (цит. по: [Аристотель 1983: 389]; курсив М. Мангера).

⁷ 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: [Selgin, White 1994].

⁸ Вспомним об «обстоятельствах времени и места» Ф. Хайека (см.: [Хайек 2011: 67]).

логической эволюции активным агентом является естественный отбор; активным агентом в экономике выступает 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 хорошо известно, Армен Алчиан был уверен в том, что утверждения, согласно которым все фирмы и менеджеры «хотят» получать прибыль, не обязательно соответствуют действительности [Alchian 1950]. Желания бывают самыми разными, 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 предпринимателей, не может заранее знать, какие сокращения транзакционных издержек будут создавать прибыли и новые трансакции.

Однако непрерывные пробы и ошибки, а также недорогие «инновации без разрешения», внедряемые в результате использования новых «приложений» для смартфонов, будут очень эффективными средствами поиска пространства вероятных прибыльных возможностей. Или, как отмечал А. Алчиан, проблема в том, что «там, где прогноз оказывается неопределённым, максимизация прибыли как руководящий принцип действия *лишена смысла* <...> Неопределённость является результатом по крайней мере двух причин: несоответствующего предвидения и неспособности человека решать сложные задачи с учётом переменных, даже когда существует оптимальное существование» (цит. по: [Alchian 1950] (цит. по: [Алчиан 2007: 33–34])). Дело не в том, что предприниматели знают, *какое* программное обеспечение покорит мир; они знают об этом не больше, чем каждый из нас. Но когда множество программистов работают над созданием приложений (большинство из них просто ужасны), некоторым обязательно должно повезти, и им удастся создать приложение, которое захотят использовать большое количество людей.

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 производительность, 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].

Ещё 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. Он писал: «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 возместить свои недостатки и достигнуть равенства с другими живыми существами и даже приобрести преимущество перед ними. Все его немощи возмещаются [наличием] общества <...> Пока каждое отдельное лицо 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 частных [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, Section 2] (цит. по: [Юм 1996: 525–526])).

Д. Юм формулирует проблему, которая заключается в том, что мы все и каждый из нас зависим от «общества». Однако само по себе оно не принадлежит к тем явлениям, на которые можно указывать пальцем или распоряжаться ими. Общество — это совокупный результат множества отдельных действий, не планировавшихся и не направлявшихся централизованно. И люди — это проблема. Далее на той же странице Юм говорит: изначально «находясь в диком, нецивилизованном состоянии, люди никак не могут достигнуть познания» выгоды общественного устройства и зависимости от него. К тому же очень сильные конвульсии экономических революций способны разрушать долгое время возвращаемые нами отношения в обществе.

Да, перспектива программного обеспечения, «пожирающего мир», вызывает беспокойство, но мы уже не раз слышали подобные пророчества. Во времена промышленной революции мы слышали бы от стимпанка Марк Андриссена о «разделении труда, пожирающем мир». И он был бы прав. Небольшое количество работников из английского графства Ланкашир, используя прядильные машины периодического действия (изобретение Сэмюэла Кромптона), производили гораздо больше нитей, 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 100 лет назад она была доступна только богатым представителям элиты.

Для потребителей это просто прекрасно: они могут приобрести гораздо более дешёвую одежду куда более высокого качества, чем раньше. Но одновременно работы лишились сотни тысяч *прядильщиков и ткачей* по всему миру⁹. В данном случае рабочие места исчезали не в результате вывода технологических процессов в зарубежные страны; мир пожирало повышение производительности вследствие разделения труда. Капитализм — это система, основывающаяся на *потребительском* суверенитете, вдохновляемая реакцией владельцев ресурсов на цены и предпринимателей — на перспективы получения прибылей и убытков. Капитализм не «продуцирует» рабочие места; обычно он приводит к их исчезновению.

Исследования Карла Маркса подвели его к выводу, что вследствие повышения производительности рабочие должны были бы 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 была неуклонно снижаться. В действительности всё произошло наоборот: цены резко упали, но вместе с производительностью выросла и номинальная заработная плата. Её повышение последней и падение цен подразумевают, что большую часть времени начиная с середины XVIII столетия, в большей части мира реальная заработная плата непрерывно повышалась, 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 разнообразными¹⁰. Да, многие трудящиеся

⁹ Возможно, оценка «сотни тысяч» является слишком консервативной. Да и последствия революции в прядении и ткачестве носили более сложный характер; см. об этом кн. [Griffin 2014] (особенно главы 1, 2).

¹⁰ 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 30 тыс. дол. 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 30 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 (1 500 дол.), и эта гарнитура никогда не производилась серийно. Один из первых карманных персональных компьютеров «Newton» (Apple) в текущих ценах стоил 2 000 дол. и был снят с производства, потому что никто не хотел платить за него такую высокую цену. В то же время цена на цифровые проигрыватели упала с более чем 500 дол. (в текущих ценах) за MPMan F10 до менее чем 50 дол. за продукт с гораздо более высокой (более чем в 1 000 раз) ёмкостью запоминающего устройства. (В MPMan F10 объём запоминающего устрой-

теряли работу, но одновременно создавались всё 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 приведёт? 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 в применении к услугам, связанным с продажей новой продукции. Она воспринималась как весьма важная, поскольку решение этой задачи позволяет уменьшить цены поставок 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.

Что происходит на базаре в одной из стран Западной Азии, на барахолке или на аукционной сессии в Sotheby's? В отношении тех, кто получает право на продажи или на торгуемые товары, существуют некоторые ограничения; продавец просто должен заплатить за предоставляемое место владельцам площадки, а затем заняться поиском покупателей. Почему имеет смысл заплатить за место? Потому что продавцы понимают, что покупателям известно, где они могут приобрести интересующие их вещи. Иначе им пришлось бы «рыскать» по улицам в поисках торговых лотков с товарами. Что же касается самих лотков, то количество проданных товаров было бы небольшим, так что продавцу не стоило за это и браться.

Подобные «рынки» представляют собой физические пространства. Если сделать шаг в сторону от них, то продавец мог бы дать рекламу своих товаров на досках объявлений или в газетах: «Имеется это... Нахожусь здесь... Цена очень и очень...». В этом случае уже нет речи о физическом месте, но газета может назначить цену за объявление, так как продавцы знают, что покупателям известно: в разделе рекламных объявлений они могут найти полезную для себя информацию.

В каком-то смысле веб-сайт eBay всегда был просто воображаемой совокупностью размещённых в Интернете рекламных объявлений. Однако тот факт, что можно искать всё, что захочется, означает и то, что можно продать практически всё, что пожелаете. Как замечает Крис Андерсон, в описании «длинного хвоста» сокращение издержек, когда экзотические вещи становятся общедоступными, означает, что продавцам более нет необходимости уделять повышенное внимание продажам товаров в крупных объёмах (см.: [Андерсон 2012]).

Конечно, покупки и продажи подержанных вещей не тождественны шерингу. Где источник шеринговой части экономики совместного использования? Одним из примеров идеи продукта, который может совместно использоваться практически бесконечно и по очень низкой цене, является открытое программное обеспечение.

ства составлял 32 мегабайта — достаточно для того, чтобы вместить 10 обычных песен или музыкальный альбом, если кто-то ещё помнит, что такое альбом).

Иначе говоря, в данном случае совместно используется само программное обеспечение, фактический код. Изучение истории открытое программное обеспечение позволяет проиллюстрировать некоторые проблемы и парадоксы «в действии». Этому стоит уделить немного времени.

Реальный шеринг: открытое программное обеспечение

Одним из уртекстов истории программного обеспечения с открытым программным кодом является статья Филипа Элмер-Девитта «Computers: Software is for Sharing» («Компьютеры: программное обеспечение создано для совместного использования»), опубликованная в журнале «Time» 30 июля 1984 г. Если вам удастся получить доступ к этой публикации, вы увидите, что автор описывает проблему отделения программного обеспечения от материальной электронной платформы, для которой оно создавалось. Почему я говорю «если вам удастся получить доступ»? Потому что на веб-сайте «Time» эту статью о совместном использовании вы можете получить только за деньги. Просто восхитительно, не правда ли?

Однако для ограничения доступа могут быть веские причины. Веб-сайт «Time» предоставляет услугу по доступу к статье, а Ф. Элмер-Девитт, возможно, всё ещё настаивает на соблюдении авторских прав. Во многих случаях люди пишут о том или ином, чтобы получить за это плату. Но чем то, о чём пишет Ф. Элмер-Девитт, отличается от тех вещей, которые пылятся в гаражах или заполняют складские помещения? Возможно ли улучшить использование всех подобных вещей, вещей с большим количеством информации?

Идея «открытого источника» обычно ассоциируется с программным обеспечением, но люди, занятые в самых разных областях деятельности, давно осознали фундаментальную проблему: информация хочет быть *free*, то есть свободной и бесплатной¹¹. На английском языке *free* может иметь то же значение, что и *libre*, то есть «свободный», «неограниченный», иначе говоря — не имеющий никаких ограничений на публикацию или распространение. Также *free* может означать *gratis* — доступный без всякой платы и доступный для приспособления к различным способам использования¹². Одним из преимуществ ресурсов, принадлежащих к «открытым источникам», является их связь с «инновациями без разрешения» Адама Тирера, позволяющими людям, столкнувшимся с проблемой, адаптировать к своим нуждам нечто, предназначенное для использования в других условиях [Тирер 2014]¹³. Развитие

¹¹ Роджер Кларке показывает, что эти слова или скрывающееся за ними чувство были известны с глубокой древности [Clarke 1999]. Однако начало современного их использования в контексте программного обеспечения и широкого распространения информации обычно относят к 1984 г., когда состоялась беседа Стюарта Брэнда и Стива Возняка (цит. по: [Brand, Herron 1985]):

Брэнд. Я думаю, мы можем обсудить пару любопытных парадоксов <...> С одной стороны, информация хочет быть дорогой, потому что она высоко ценится. Нужная информация, полученная в нужном месте, способна изменить вашу жизнь. С другой стороны, информация хочет быть бесплатной, потому что со временем расходы на её получение становятся все меньше и меньше. Таким образом, эти два желания ведут непрерывную борьбу друг с другом.

Возняк. Бесплатной должна быть информация, но не ваше время.

Брэнд. Но тогда в какой момент разработки ваше время вознаграждается так хорошо, что это становится странным, или вознаграждается настолько недостаточно, что это странно? Там возникают проблемы с рынком.

¹² См. подробнее об этих различиях: [Clarke 1999].

¹³ Ясно видел эту проблему и Дэвид Юм: «Но для образования общества требуется не только, чтобы это было выгодно, но и чтобы люди познали эту выгоду; однако, находясь в диком, нецивилизованном состоянии, люди никак не могут достигнуть такого познания при помощи одного лишь размышления и соображения» (цит. по: [Юм 1996: 526]). Никто не может знать, какие из инноваций окажутся полезными ни в первоначальной, ни в последующих формах. Предложения об экспериментальной, методом проб и ошибок, проверке инноваций, направленных на снижение транзакционных издержек и предусматривающих использование информации из открытого источника, как раз и относятся к тем, полезность которых невозможно предсказать «при помощи одного лишь размышления и соображения».

общества — это процесс; сокращение транзакционных издержек в каждом измерении ускоряет его, открывая возможность использования многих базовых процедур и процессов так, как если бы они было доступны в библиотеке.

Открытое программное обеспечение характеризуется свободным доступом к нему, свободным воспроизведением, возможностью свободного редактирования и нейтральностью по отношению к технологиям¹⁴. В то же время далеко не всё «свободное и бесплатное» программное обеспечение является открытым источником; оно может приобретаться по нулевой цене, но при условии об отказе от редактирования и адаптации и даже от просмотра исходного кода. Пример открытого программного обеспечения — операционная система Linux. Она, как утверждают некоторые (поскольку она постоянно адаптируется под собственные нужды едва ли не каждым пользователем), более стабильна и безопасна, чем системы, распространяемые частными правообладателями. Интересно, что программное обеспечение Bitcoin, функционирующее как распределённая система для управления интернет-валютой Bitcoin, относится к открытым источникам и может копироваться и редактироваться всеми желающими. «Свободная и бесплатная» интернет-энциклопедия Wikipedia может редактироваться в значительном своём объёме каждым, кто готов потратить на это своё время. Конечно, никто не обязан использовать ваш вариант программного обеспечения Bitcoin или вашу статью о битве при Ватерлоо в Wikipedia. Но вы можете свободно и бесплатно пользоваться ими.

Те, кто предоставляет свободный доступ к полезным вещам, получают некоторые преимущества. Одновременно возникает проблема. Общество нуждается в изобретательных людях, способных добывать новую информацию, в программистах, создающих новое программное обеспечение, и в исследователях, способных больше узнать о битве при Ватерлоо. Следовательно, мы должны каким-то образом покрывать средние издержки, возникающие при предоставлении этих ценных услуг.

Как только кому-то удаётся обнаружить новую информацию, как только программное обеспечение готово к использованию, информация сразу же «хочет», чтобы на неё была назначена цена, соответствующая предельным издержкам. Но когда речь идёт о данных, исходном коде или идеях, возникает проблема сохранения представления о цене. Издержки распространения составляют всего несколько нажатий клавиш, соединение через Интернет и пространство для хранения цифрового контента. Информация должна быть *libre*, но она не может быть *gratis*. Как решить эту задачу? Как сделать так, чтобы общество предоставляло возможность совместного пользования тем, что мы уже имеем, и одновременно побуждало отдельных людей делать больше? Для ответа на эти вопросы нам потребуются предприниматели.

Посредник: слово о предпринимателях

«Настоящий» предприниматель не извлекает (только) преимущество из ошибок (то есть различий) в ценах и не действует (только) как организатор доставки вещей из неправильных мест в правильные. Предприниматель придумывает новые продукты или новые способы изготовления продуктов, а «посредник» соединяет друг с другом продавцов и покупателей и доставляет продукты. Между ними не всегда можно провести чёткое различие, но представление о нём закрепилось в общественном сознании. Мы восхищаемся предпринимателями и смотрим свысока на посредников.

Просто мы воспринимаем предпринимателей как более творческих, более «знающих» или более «бдительных» («чувствительных»), как заметил Израэль Кирцнер, по отношению к новым возмож-

¹⁴ Чтобы источник был признан «открытым», он должен соответствовать большему количеству технических требований (см.: [Open Source Initiative]). Важно отметить, что протокол явно включает исходный код, а не только компилируемые программы.

ностям; бывает и так, что они придумывают продукты и инновации, о которых потребители не могли помыслить, потому что не знали, что такое возможно¹⁵. Стив Джобс из Apple Computer полагал, что предприниматели не могут полагаться на академические представления о «рыночном спросе»: «Вы не можете просто спросить потребителей о том, в чем они нуждаются, а затем постараться предоставить им желаемое. К тому моменту, когда вы это сделаете, им захочется чего-то новенького» (см.: [Burlington 1989]).

Этот тип «предпринимательства как воображения» в решающей степени связан с изменениями в формах и доступности информации. Различие между посредниками и предпринимателями быстро стирается, поскольку положительные изменения в функции «посредников» (соединение покупателей и продавцов) относятся к числу наиболее плодотворных новых пространств предпринимательского переосмысления.

Почему? Это довольно сложный вопрос. Во всяком случае, «избавление от посредника» является максимальной многих упрощённых схем увеличения прибыли или сокращения издержек. Рассмотрим пример. Предположим, что у Артура имеется звуковая отвёртка (если вы не входите в число любителей телесериала «Доктор Кто», считайте, что речь идёт о некоей полезной вещи), которую он готов сдавать в аренду по любой цене, превышающей 40 дол. в день. Барбаре нужна эта отвёртка на день, и она заплатит за неё любую цену ниже 75 дол. В принципе, здесь имеется пространство для заключения сделки, ведь обеим сторонам выгодно любое предложение об аренде по цене выше 40 дол. и ниже 75 дол. Да и в социальном смысле Барбара «должна» использовать звуковую отвёртку, потому что в её руках она создаёт более высокую ценность (не меньше 75 дол.), чем у Артура (не выше 40 дол.).

Но Артур может ничего не знать о Барбаре (кто она и где живёт), а поиск ответа требует значительных затрат. Если они живут далеко друг от друга, то возникают транспортные расходы. Платёжное средство может оказаться неудобным, и в том случае, если сделка состоится, потребуются расходы на производство расчёта между сторонами. Артур и Барбара не доверяют друг другу; звуковая отвёртка — довольно хрупкий инструмент, и молодой человек опасается, что девушка может повредить его. Эти транзакционные издержки могут достичь 50 дол. и более. Не имеет значения, как они распределяются между сторонами, но предположим, что транзакционные издержки делятся поровну — по 25 дол. на каждого участника. Следовательно, Артур потребует за аренду звуковой отвёртки не меньше 65 дол., а Барбара будет готова заплатить не более 50 дол. Цены сторон делают сделку невозможной, поэтому, вероятно, Артуру и Барбаре даже не приходят в голову мысли об аренде звуковой отвёртки. Никто и никогда не предпринимал попыток создать компанию по прокату звуковых отвёрток. Никто из предпринимателей не работал над созданием институтов, которые позволили бы продавать сокращённые транзакционные издержки. Владельцы звуковых отвёрток хранят их в специальных закрытых ящиках (дорогих и громоздких). Никакого рынка не существует. Никто не может представить себе аренду этого инструмента.

Попытаемся быть более практичными и поговорим не о звуковых отвёртках, а об автомобилях. Невольно возникает мысль, что успехи Uber основываются на том, что этой международной компании

¹⁵ Израэль Кирцнер пишет: «Для применения прибыльных методов производства с использованием капитала и накопления сбережений, необходимых для приобретения капитала, недостаточно будет технической доступности самих этих методов. Они лишь создают условия для межвременного обмена, который, быть может, никогда не будет использован, если никто не знает ни о нём, ни об условиях. Если в отдельно взятый момент времени такая возможность остаётся неиспользованной, возникает возможность для предпринимательской прибыли. Предприниматель сможет заимствовать капитал, приобретать ресурсы и производить продукцию по рыночной ценности, которая будет более чем окупать инвестиции капиталистам вместе с процентом, позволяющим убедить его в необходимости затрат на основные фонды» (курсив М. Мангера) [Kirzner 1971].

удается избегать издержек, связанных с необходимостью соблюдения норм и правил, налогов, а также ограничений, распространяемых на таксомоторные компании. Возможно, всё это является частью истории. Но если вы вызываете водителя Uber, автомобиль останавливается перед вами почти сразу; вам не надо долго ждать или поднимать руку перед проезжающими мимо такси. Программное обеспечение глобальной системы навигации и определения положения (GPS) «знает», где вы находитесь в данный момент времени. Кроме того, вы можете увидеть на экране смартфона информацию об имени и лицензии водителя автомобиля; вам известно, что личной и финансовой информацией об этом водителе располагает и Uber. Вам не нужно будет подсказывать маршрут движения водителю, потому что об этом позаботится программное обеспечение, а вы можете откинуться на сиденье и подумать о чём-нибудь ещё. Для того чтобы оплатить дорогу и отблагодарить этого водителя, вам не придётся доставать бумажник. Наконец, вы оцениваете водителя и поездку, что будет способствовать повышению доверия других пассажиров и поможет Uber улучшить обслуживание. Водители, средняя оценка которых за последние 500 поездок будет ниже, чем местная средняя «приемлемая» оценка, которую определяет Uber, теряют доступ к программному обеспечению компании [Uber]. Если быть честным, то этих водителей просто увольняют, хотя им предоставляется право после прохождения «курсов повышения качества» подать заявление о восстановлении отношений с компанией.

Короче говоря, Uber позволяет связаться двум людям, которые уже хотели найти друг друга, если бы они знали об этом. Разница между этим примером из реальной жизни и гипотетическим примером об аренде звуковой отвёртки заключается в том, что вы и водитель знаете о том, что ищете друг друга, так как Uber создал рынок. Uber продаёт *брокерские, посреднические* услуги, делая возможным ситуацию, когда водитель находит своего пассажира. Компания зарабатывает не на продаже услуг такси — их продаёт водитель, — но на продаже сокращений издержек триангуляции, издержек трансфера и издержек доверия. Uber — чистый посредник¹⁶. Ключевой фактор — это *предпринимательская* инновация в программной платформе, позволившая снизить издержки триангуляции, трансфера и доверия до точки, где эта деятельность является прибыльной для предпринимателям и — впервые — приносит выгоду и продавцу, и клиенту.

Возвращение к электродрели. Пора

Эта глава началась с рассмотрения примера: предположим, я должен собрать некий предмет мебели, и мне, для того чтобы просверлить несколько отверстий, требуется дрель. По всей Америке в шкафах, гаражах и ангарах хранится по меньшей мере 80 млн электродрелей. После покупки многие из них «отработали» всего несколько минут, а для половины этих дрелей средняя продолжительность использования в течение всего срока их службы составила *в совокупности* менее 30 минут [Friedman 2013]. По мнению некоторых наблюдателей, огромное количество электродрелей и их избыточная мощность — чистой воды расточительство, ведь в любой конкретный момент времени используется очень небольшое их число. Другие выдвигают ряд обоснованных возражений, указывая на трансакционные издержки, возникающие при попытке избежать «расточительства», замечая (справедливо), что если бы аренда, а не владение, была действительно возможна и желательна, люди непременно использовали

¹⁶ Отметим, что как «посредник» Uber может проверять предпочтения и предубеждения своих клиентов, даже если эти предпочтения не являются этически оправданными. В одном из недавних исследований изучались данные о поисках потенциальными пассажирами подходящих автомобилей [Ge et al. 2016]. Как обнаружили исследователи, люди с именами, звучащими как афроамериканские, гораздо чаще сталкивались с отменой поездок, независимо от того, были они водителями (узнав имя водителя, пассажиры отменяли поездки) или пассажирами (узнав имя пассажира, водитель отменял поездку). Мне могут возразить, что аналогичное поведение часто встречается в такси (см., например: [Ayres, Vars, Zakariya 2005]) с той лишь разницей, что выбор основывается на расовой принадлежности пассажира (или водителя) или на районе, в который направляется такси. Но факт остаётся фактом: водители и пассажиры компаний Uber и Lyft являются проводниками этически оправданных или не имеющих оправдания предпочтений в отношении сравниваемых друг с другом людей.

бы её [Asdfasdfasd 2013]. Таким образом, учитывая фактические способы ведения бизнеса, никакой «возможности деловой активности», выражающейся в том, что каждый из нас имеет электродрель, но редко ею пользуется, в действительности не существует. Справедливо.

Однако те, кто указывает на различие «аренда против собственности», *при существующих способах ведения бизнеса* упускают из виду ключевое различие. Предприниматели изменяют способ ведения нами бизнеса. Когда-то Стив Джобс «увидел» новый продукт. Аналогично предприниматели новой экономики под новым углом зрения смотрят на то, как мы ищем, договариваемся, оплачиваем и полагаемся друг на друга. Если имеется возможность решения проблем триангуляции, трансфера и доверия, то проблема того, чем мы обмениваемся, становится менее важной.

В транзакции с участием такого товара, как электрическая дрель, вопрос не столько в собственности на вещь, называемую инструментом, сколько в услугах, которые можно получить в результате его использования. Похоже на полумистическое различие, на диалог героев научно-фантастического боевика «Матрица», но отличие действительно существенное¹⁷.

Мне нужна не электродрель, а отверстие вот в этой стене, здесь и сейчас.

Вопрос в том, как я смогу это сделать наверняка и с наименьшими совокупными издержками, в том числе транзакционными (они играют решающую роль). Мне требуются способность электродрели предоставлять *услуги* (в сущности, время её работы) и (небольшое) усилие, чтобы сверло вошло в стену. Всё остальное — транзакционные издержки, оплачиваемые так, чтобы у меня была возможность производительно потратить *полезное* время¹⁸.

Нам необходимо более глубокое понимание того, чем в действительности являются транзакции или торговые сделки. В действительности, мы хотим купить только «отверстие вот в этой стене, здесь и сейчас» в некое время (в будущем) по нашему (непредсказуемому) усмотрению. Когда мы покупаем некий товар, особенно если речь идёт о товаре «длительного пользования», таком как электродрель, то приобретаем возможность просверлить отверстие в любой стене в любое удобное время. Мы приобретаем её в собственность только потому, что это гарантирует немедленный доступ к инструменту, а мы не знаем наверняка, когда он потребуется.

Это «когда» наводит на мысль, что, обсуждая электродрель и выбор между её арендой и приобретением в собственность, мы упустили из виду идею времени¹⁹. Покупая некую вещь, я становлюсь её владельцем. Одновременно я ещё и арендую эту вещь; просто арендую её у самого себя. Дело в том,

¹⁷ Из фильма «Матрица: Революция» (2003), реж. Л. Вачовски, Л. Вачовски:
[На станции метро.] Нео. Любовь — это... человеческая эмоция.
Рама-Кандра. Нет, это слово.

¹⁸ Позже выяснится, что, с точки зрения потребителя, все издержки являются транзакционными. Но для нашего анализа мы принимаем определение, в соответствии с которым транзакционные издержки представляют собой разницу между производственными издержками изготовителя и совокупными издержками потребителя.

¹⁹ Вот что говорит об этом Марио Риццо: «Когда говорят, что австрийская школа экономической теории — это экономика времени и невведения, имеют в виду, что она стремится преодолеть проблемы, возникающие в реальном времени в условиях полного невведения. Эти проблемы не оказывают парализующего воздействия на индивидов, но люди не способны автоматически или полностью преодолевать их. *Поведение, порождённое этим затруднительным положением, в котором обнаруживают себя люди, является источником рыночных феноменов и институтов.* Оно также является источником пруденциальных ограничений для этих институтов. Люди — «пленники времени» (цит. по: [Shackle 1970: 21]). С точки зрения австрийской школы, это узилище действует не только как ограничение (имеются в виду аллокационные аспекты времени), но и как пространство приобретения опыта, порождая, таким образом, и ограничивая наши знания» (курсив М. Мангера) [Rizzo 1996: 2].

что услуги, предоставляемые этой вещью, необходимы мне в течение долгого времени. Конечно, этот временной аспект относится исключительно к продуктам длительного пользования. Если я покупаю яблоко, то съедаю его, и всё — оно исчезло. Но с приобретением электродрели или делового костюма возникает поток услуг, которые я собираюсь арендовать у владельца (даже если этим владельцем оказываюсь я сам), мотивирующего торговую трансакцию. Если я захочу использовать дрель, то мне придется сходить в гараж, найти её среди других инструментов, разложенных на стеллаже, и вернуться в дом или туда, где я собираюсь просверлить отверстия или завернуть шурупы.

Дело тут вот в чём: те кто (справедливо) указывал, что в аренде электродрели нет экономического смысла, упускали из виду главное. *В сущности* аренда является не более дорогой, чем собственность; нет никакой 11-й заповеди, гласящей: «Не бери в аренду; владей всеми вещами, которые потребны будут тебе для всех твоих целей во все дни жизни твоей». Выбор зависит от *институтов*²⁰. Создавая программные платформы, предприниматели получают возможность производить — и продавать! — сокращения издержек аренды. Звучит это довольно «неизящно», потому что мы не привыкли задумываться о «производении сокращений». Но я посоветовал бы быстрее переходить на новое мышление. Моё же собственное предсказание о том, как будет развёртываться этот процесс, лучше разделить на три части:

- Третья великая экономическая революция будет основываться на инновациях с использованием цифровых инструментов, направленных не на создание новых материальных продуктов самих по себе, но на сокращение трансакционных издержек;
- перед обществом откроется возможность более интенсивно применять товары длительного пользования всех типов, поскольку «избыточная мощность» превращается из проблемы хранения в торгуемый товар. Вследствие этого качество и долговечность арендуемых вещей значительно возрастут, а количество вещей, действительно находящихся в обращении, резко упадёт;
- люди будут «коллекционировать» различный опыт, а не вещи. В конце этого столетия идея собственности будет восприниматься как странная и архаичная. Очень немногие люди в возрасте до 30 лет будут иметь водительские права. Или рабочие места.

В следующей главе мы рассмотрим проблему экономической революции и разрушительную мощь эволюционирующих институтов.

²⁰ «Эти индивидуальные действия являются в действительности *трансакциями*, а не индивидуальным поведением, и не “обменом” товаров. Именно смещение акцента с товаров и индивидов на трансакции и существующие правила коллективного действия характеризуют переход от классической и гедонистической школ к институциональным школам экономического мышления. Признаком этого перехода является изменение базовой единицы экономического исследования. Экономисты-классики и гедонисты [неоклассики], со своими коммунистическими и анархистскими ответвлениями, основывали свои теории на отношениях человека с природой, а институционализм — на отношениях между людьми. Наименьшей единицей анализа для экономистов-классиков был товар, создаваемый трудом. Для гедонистов [неоклассиков] такой наименьшей единицей анализа был тот же или аналогичный товар, используемый конечными потребителями. Одни основываются на объективном, другие — на субъективном подходе к одному и тому же отношению между индивидуумом и силами природы. Результатом стала в обоих случаях материалистическая метафора автоматически устанавливаемого равновесия по аналогии с океанскими волнами, как бы “ищущими свой уровень”. В свою очередь, наименьшая единица для институционалиста — это единица деятельности, т. е. трансакция и её участники. Трансакции встают между трудом у экономистов-классиков и удовольствием экономистов-гедонистов [неоклассиков] просто потому, что именно общество контролирует доступ к силам природы, и трансакции являются не “обменом товарами”, а отчуждением и присвоением между индивидами прав собственности и свобод, создаваемых обществом, которые должны, следовательно, быть предметом переговоров между вовлечёнными сторонами до того, как труд сможет что-то создать, потребители — потребить, а товары — быть обменены физически» [Commons 1931: 653–654] (цит. по: [Коммонс 2012: 72]).

Литература

- Алчиан А. 2007. Неопределённость, эволюция и экономическая теория. В кн.: Кузьминов Я. И. (отв. ред.) *Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ; 33–52
- Андерсон К. 2012. *Длинный хвост. Эффективная модель бизнеса в Интернете*. М.: Манн, Иванов и Фербер.
- Аристотель. 1983. *Политика*. В кн.: Аристотель. Соч.: в 4 т. Т. 4. М.: Мысль.
- Коммонс Дж. Р. 2012. Институциональная экономика. *TERRA ECONOMICUS*. 10 (3): 69–76.
- Смит А. 1962. *Исследование о природе и причинах богатства народов*. М: Соцэкгиз
- Тирер А. 2014. *Инновации не требуют разрешения. О необходимости полной свободы технического прогресса*. Ч. I. URL: <http://old.inliberty.ru/library/693-Innovacii-ne-trebuyut-razresheniya> Ч. II. URL: <http://old.inliberty.ru/library/695-Adaptaciya--eto-serezno>
- Хайек Ф. 2016. *Индивидуализм и экономический порядок*. Челябинск: Социум.
- Юм Д. 1996. *Трактат о человеческой природе*. В кн.: Юм Д. Соч.: в 2 т. Т. 1. М.: Мысль.
- Alchian A. 1950. Uncertainty, Evolution and Economic Theory. *Journal of Political Economy*. 58 (3): 211–221.
- Andreessen M. 2011. Software Is Eating the World. *Wall Street Journal*. August 20: A28.
- Asdfasdfasd. 2013. *Why a Drill Is a Bad Example for the Sharing Economy*. www.credport.org/blog/12-Why-a-Drill-is-a-Bad-Example-for-the-Sharing-Economy
- Ayres I., Vars F. E., Zakariya N. 2005. To Insure Prejudice: Racial Disparities in Taxicab Tipping. *Yale Law Faculty Scholarship Series*. Paper 1232. URL: http://digitalcommons.law.yale.edu/fss_papers/1232
- Boettke P. J., Coyne C. J. 2003. Entrepreneurship and Development: Cause or Consequence? *Advances in Austrian Economics*. 6: 67–87.
- Boettke P. J., Coyne C. J. 2009. Context Matters: Institutions and Entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*. 5 (3): 135–209.
- Brand S., Herron M. 1985. “Keep Designing”; How the Information Economy is Being Created and Shaped by the Hacker Ethic. *Whole Earth Review*. December 20: 47–48.
- Burlington B. 1989. The Entrepreneur of the Decade: An Interview with Steven Jobs. *INC*, April 1. URL: www.inc.com/magazine/19890401/5602.html
- Clarke R. 1999. *Information Wants to be Free...* URL: www.rogerclarke.com/II/IWtbF.html
- Clark P. 2014. Hoarder Nation: America’s Self-Storage Industry Is Booming. *Bloomberg News*. December 1. URL: www.bloomberg.com/bw/articles/2014-12-01/cyber-monday-gifts-final-resting-place-self-storage

- Coase R. H. 1937. The Nature of the Firm. *Economica*. 4 (16): 386–405.
- Coase R. H. 1960. The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*. 3: 1–44.
- Commons J. R. 1931. Institutional Economics. *American Economic Review*. 21: 648–657.
- Demsetz H. 1966. Some Aspect of Property Rights. *Journal of Law and Economics*. 9: 61–70.
- Demsetz H. 1969. Information and Efficiency: Another Viewpoint. *Journal of Law and Economics*. 12 (1): 1–22.
- Friedman T. 2013. Welcome to the Sharing Economy. *New York Times*. July 20. URL: www.nytimes.com/2013/07/21/opinion/sunday/friedman-welcome-to-the-sharing-economy.html?pagewanted=all&_r=0
- Ge Y. et al. 2016. Racial and Gender Discrimination in Transportation Network Companies. *NBER Working Paper*. No. 22776. URL: <http://dx.doi.org/10.3386/w22776>
- Graham D. A., Jacobson E., Weintraub E. R. 1972. Transactions Costs and the Convergence of a “Trade Out of Equilibrium” Adjustment Process. *International Economic Review*. 13 (1): 123–131.
- Griffin E. 2014. *Liberty’s Dawn: A People’s History of the Industrial Revolution*. New Haven: Yale University Press.
- Hume D. 2004 (1740). Of the Origin of Justice and Property. *Treatise of Human Nature. Reprinted as The Philosophical Works of David Hume. Including all the Essays, and exhibiting the more important Alterations and Corrections in the successive Editions by the Author*. Reprint. Chestnut Hill, MA: Adamant Media Corporation.
- Kirzner I. 1971. Entrepreneurship & the Market Approach to Development. In: Hayek F. A. et al. (eds) *Toward Liberty: Essays in Honor of Ludwig von Mises on the Occasion of his 90th Birthday*. 2 vols. Vol. 2. Menlo Park: Institute for Humane Studies; 194–209.
- North D. 1981. *Structure and Change in Economic History*. New York: Norton.
- North D. 1990. *Institutions, Institutional Change, and Economic History*. New York: Cambridge University Press.
- Open Source Initiative. N. d. The Open Source Definition (Annotated) (version 1.9). URL: <https://opensource.org/osd-annotated>.
- Rifkin J. 2014. *The Zero Marginal Cost Society: The Internet of Things, the Collaborative Commons, and the Eclipse of Capitalism*. New York: Palgrave, Macmillan.
- Rizzo M. 1996. Time and Ignorance after Ten Years. In: Rizzo M., O’Driscoll G. (eds) *The Economics of Time and Ignorance*. 2nd ed. London; New York: Routledge; xi–xxix.
- Selgin G., White L. 1994. How Would the Invisible Hand Handle Money? *Journal of Economic Literature*. 32: 1718–1749.

- Shackle G. L. S. 1970. *Expectation, Enterprise and Profit: The Theory of the Firm*. Abingdon-on-Thames: Routledge.
- Smith A. 1981 (1776). *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Indianapolis, IN: Liberty Fund.
- Suellentrop C. 2010. Abandon Ownership! *Wired*. 18 (11): 33.
- Uber. N. d. *Uber Community Guidelines*. Uber Technologies, Inc. URL: www.uber.com/legal/community-guidelines/us-en/
- Williamson O. E. 1975. *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press.
- Williamson O. E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: Free Press.

NEW TRANSLATIONS

Michael C. Munger

Tomorrow 3.0: Transaction Costs and the Sharing Economy (an excerpt)¹

MUNGER, Michael C. — Abstract

Director, PPE Program;
Professor; Political
Science Department,
Duke University. Address:
Gross Hall, Durham, NC
27708, USA.

Email: munger@duke.edu

Translated from English
by Yuriy Kapturevskiy

According to Michael Munger, there is some evidence of the Third Great Economic Revolution, which can be traced within two dimensions: the sharing economy and the brokerage economy. Although in many industries, these two dimensions are far from each other, in some spheres where they interact, their intersection results in extending the new economy. In his book, Prof. Munger describes the features of the sharing economy; entrepreneurship is oriented toward cuts of transactional expenses rather than production expenses, use of new basic program tools, a business running with the help of mobile intellectual equipment, and an internet connection. In turn, the emergence of a brokerage economy results from skills used to sell cuts of transactional costs, opening new opportunities for mutually gained exchanges that have not yet been perceived as commercial.

The Journal of Economic Sociology publishes the first chapter, “The World of Tomorrow 3.0,” where the author describes key features of the new economy resulting from the Third Great Economic Revolution. It means that innovations with the usage of digital technologies come to the fore, allowing more intensive usage of durable goods and reducing the total number of circulated goods. As a result, the human experience turns out to be more important than the obtained things, thus changing the idea of private property dramatically.

Keywords: sharing economy; economic revolution; transactional costs; economic brokerage; entrepreneurship; digital technologies.

References

- Alchian A. (1950) Uncertainty, Evolution and Economic Theory. *Journal of Political Economy*, vol. 58, no 3, pp. 211–221.
- Alchian A. (2007) Neopredelonnost', evolyutsiya i ekonomicheskaya teoriya [Uncertainty, Evolution and Economic Theory]. *Istoki: iz opyta izucheniya ekonomiki kak struktury i protsessa* [Sources: From the Experience of Studying Economics as a Structure and Process] (ed. Y. I. Kuzminov), Moscow: HSE Publishing House, pp. 33–52 (in Russian).
- Anderson C. (2012) *Dlinnyy khvost. Effektivnaya model' biznesa v internete* [The Long Tail: Why the Future of Business is Selling Less of More], Moscow: Mann, Ivanov i Ferber (in Russian).
- Andreessen M. (2011) Software is Eating the World. *Wall Street Journal*, August 20, p. A28.
- Aristotle. (1983) *Politika (Politics)*. Selected works, 4 vols., vol. 4. Moscow: Mysl' (in Russian).

- Asdfasdfasd. (2013) *Why a Drill Is a Bad Example for the Sharing Economy*. Available at: www.credport.org/blog/12-Why-a-Drill-is-a-Bad-Example-for-the-Sharing-Economy (accessed 1 November 2019).
- Ayres I, Vars F. E., Zakariya N. (2005) To Insure Prejudice: Racial Disparities in Taxicab Tipping. *Yale Law Faculty Scholarship Series*. Paper 1232. Available at: http://digitalcommons.law.yale.edu/fss_papers/1232 (accessed 1 November 2019).
- Boettke P. J., Coyne C. J. (2003) Entrepreneurship and Development: Cause or Consequence? *Advances in Austrian Economics*, vol. 6, pp. 67–87.
- Boettke P. J., Coyne C. J. (2009) Context Matters: Institutions and Entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, vol. 5, no 3, pp. 135–209.
- Brand S., Herron M. (1985) “Keep Designing”; How the Information Economy is Being Created and Shaped by the Hacker Ethic. *Whole Earth Review*. December 20, pp. 47–48.
- Burlington B. (1989) The Entrepreneur of the Decade: An Interview with Steven Jobs. *INC*, April 1. Available at: www.inc.com/magazine/19890401/5602.html (accessed 1 November 2019).
- Clarke R. (1999) *Information Wants to be Free...* Available at: www.rogerclarke.com/II/IWtbF.html (accessed 1 November 2019).
- Clark P. (2014) Hoarder Nation: America’s Self-Storage Industry Is Booming. *Bloomberg News*, December 1. Available at: www.bloomberg.com/bw/articles/2014-12-01/cyber-monday-gifts-final-resting-place-self-storage (accessed 1 November 2019).
- Coase R. H. (1937) The Nature of the Firm. *Economica*, vol. 4, no 16, pp. 386–405.
- Coase R. H. (1960) The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, vol. 3, pp. 1–44.
- Commons J. R. (1931) Institutional Economics. *American Economic Review*, vol. 21, pp. 648–657.
- Demsetz H. (1966) Some Aspect of Property Rights. *Journal of Law and Economics*, vol. 9, pp. 61–70.
- Demsetz H. (1969) Information and Efficiency: Another Viewpoint. *Journal of Law and Economics*, vol. 12, no 1, pp. 1–22.
- Friedman T. (2013) Welcome to the Sharing Economy. *New York Times*, July 20. Available at: www.nytimes.com/2013/07/21/opinion/sunday/friedman-welcome-to-the-sharing-economy.html?pagewanted=all&r=0 (accessed 1 November 2019).
- Ge Y., Knittel C. R., MacKenzie D., Zoepf S. (2016) Racial and Gender Discrimination in Transportation Network Companies. *NBER Working Paper*, no 22776. Available at: <http://dx.doi.org/10.3386/w22776> (accessed 1 November 2019).
- Graham D. A., Jacobson E., Weintraub E. R. (1972) Transactions Costs and the Convergence of a “Trade Out of Equilibrium” Adjustment Process. *International Economic Review*, vol. 13, no 1, pp. 123–131.
- Griffin E. (2014) *Liberty’s Dawn: A People’s History of the Industrial Revolution*, New Haven: Yale University Press.

- Hayek F. (2016) *Individualizm i ekonomicheskiy poryadok* [Individualism and Economic Order], Chelyabinsk: Sotsium (in Russian).
- Hume D. (1996) Traktat o chelovecheskoy prirode [A Treatise of Human Nature]. *Selected Works*, 2 vols., vol. 1, Moscow: Mysl' (in Russian).
- Hume D. (2004 [1740]) Of the Origin of Justice and Property. *Treatise of Human Nature. Reprinted as The Philosophical Works of David Hume. Including all the Essays, and exhibiting the more important Alterations and Corrections in the successive Editions by the Author*. Reprint, Chestnut Hill, MA: Adamant Media Corporation.
- Kirzner I. (1971) Entrepreneurship & the Market Approach to Development. *Toward Liberty: Essays in Honor of Ludwig von Mises on the Occasion of his 90th Birthday* (eds. F. A. Harper, F. A. von Hayek, H. Hazlitt, L. E. Read, G. R. Velasco), Menlo Park: Institute for Humane Studies, pp. 194–209.
- North D. (1981) *Structure and Change in Economic History*, New York: Norton.
- North D. (1990) *Institutions, Institutional Change, and Economic History*, New York: Cambridge University Press.
- Open Source Initiative. (N. d.) The Open Source Definition (Annotated) (version 1.9). Available at: <https://opensource.org/osd-annotated> (accessed 1 November 2019).
- Rifkin J. (2014) *The Zero Marginal Cost Society: The Internet of Things, the Collaborative Commons, and the Eclipse of Capitalism*, New York: Palgrave, Macmillan.
- Rizzo M. (1996) Time and Ignorance after Ten Years. *The Economics of Time and Ignorance* (eds. M. Rizzo, G. O'Driscoll), 2nd ed., London and New York: Routledge, pp. xi–xxix.
- Selgin G., White L. (1994) How Would the Invisible Hand Handle Money? *Journal of Economic Literature*, vol. 32, pp. 1718–1749.
- Shackle G. L. S. (1970) *Expectation, Enterprise and Profit: The Theory of the Firm*, Abingdon-on-Thames: Routledge.
- Smith A. (1981 [1776]) *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Indianapolis, IN: Liberty Fund.
- Suellentrop C. (2010) Abandon Ownership! *Wired*, vol. 18, no 11, p. 33.
- Thierer A. (2014) *Innovatsii ne trebuyut razresheniya. O neobkhodimosti polnoy svobody tekhnicheskogo progressa* [Permissionless Innovation: The Continuing Case for Comprehensive Technological Freedom]. Part I. Available at: <http://old.inliberty.ru/library/693-Innovacii-ne-trebuyut-razresheniya>; Part II: Available at: <http://old.inliberty.ru/library/695-Adaptaciya--eto-serezno> (accessed 1 November 2019) (in Russian).
- Uber. (N. d.) *Uber Community Guidelines*. Uber Technologies, Inc. Available at: www.uber.com/legal/community-guidelines/us-en/ (accessed 1 November 2019).

Williamson O. E. (1975) *Markets and Hierarchies*, New York: Free Press.

Williamson O. E. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York: Free Press.

Received: September 8, 2019

Citation: Munger M. C. (2019) Zavtrashniy den' 3.0 Transaktsionnye izderzhki i ekonomika sovmestnogo pol'zovaniya [Tomorrow 3.0: Transaction Costs and the Sharing Economy (an excerpt)]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 20, no 5, pp. 74–97. doi: [10.17323/1726-3247-2019-5-74-97](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2019-5-74-97) (in Russian).