



Arun Sundararajan

The Sharing Economy

The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism

MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 2016, 256 pp., \$26.95 (cloth).

Экономика совместного потребления трансформирует мир коммерции прямо на наших глазах. Тысячи людей отказываются стоять на углу под дождем, пытаясь остановить такси, и сразу вызывают Uber или Lyft, чтобы быстро и с комфортом доехать в аэропорт. Кто-то вяжет и продает свои изделия на Etsy, кто-то сдает свое жилье незнакомым людям через Airbnb, а кто-то нанимает садовника для прополки участка через TaskRabbit. Тысячи «работников» обращаются в службу компании Amazon Mechanical Turk, чтобы за копейки выполнять «задачи для человеческого ума».

Великое множество вопросов, порождаемых такими изменениями, рассматривает в своей новаторской книге Арун Сундарараджан, эксперт по вопросам экономики совместного потребления и профессор Школы бизнеса им. Стерна Нью-Йоркского университета.

Сундарараджан знает, о чем говорит. Он именитый ученый, умеющий писать столь доходчиво, что рассматриваемая им тема перестает казаться сложной. Ссылаясь на свои исследования и работы многочисленных коллег, он объясняет, почему двигателем сегодняшней экономики являются компании, всецело ориентированные на создание предложения, отвечающего потребительскому спросу. Он подробно останавливается на том, как эти изменения предвещают конец

привычных для нас форм занятости, и что нужно сделать обществу, чтобы защитить американского работника от наихудших дарвиновских проявлений «капитализма толпы».

Сундарараджан делит книгу на две логические части: причины и следствия, а каждая из восьми основных глав посвящена отдельной теме. Если вас ставит в тупик понятие технологии блочных цепей и биткоинов или вам интересно, чем именно «платформа» отличается от «иерархии», обратитесь за ответами к этой крайне полезной и исчерпывающей книге.

Сундарараджан выделяет пять ключевых характеристик экономики совместного потребления. Она имеет преимущественно рыночный характер, обеспечивает применение недостаточно используемого капитала, полагается на массовые сети и стирает границы не только между личным и профессиональным, но и между постоянной занятостью и случайной работой.

Что породило такой «капитализм толпы»? Основатель компании Apple Стив Джобс и ее iPod, отвечает Сундарараджан. iPod стал первым успешным продуктом массового рынка, разработанным именно для потребителей, а не компаний или государства, и с тех пор потребитель стал основным объектом самых значимых инноваций, таких как iPhone, iPad и Facebook.

Непременным условием в такой экономике выступает доверие. Наши родственники, жившие в XX веке, с трудом бы согласились разрешить незнакомым людям управлять своим автомобилем или остановиться у них дома, пока хозяева в отпуске, исключительно под обещание оплаты. А сейчас это ежедневно делают тысячи людей, ведь цифровая экономика создала сеть, которой мы можем доверять.

В результате возникли положительные вторичные эффекты в виде полезного применения недостаточно используемых активов и расширения экономических возможностей. Негативных последствий, однако, также не удалось избежать: приезды и отъезды ваших «гостей» от Airbnb могут раздражать соседей, а сама экономика совместного потребления растет в том числе и благодаря слабому регулированию. Airbnb, например, было бы крайне тяжело выжить на рынке, если бы случайные хозяева должны были соблюдать такие же требования противопожарной безопасности, охраны и т.д., что и традиционные гостиницы.

По мнению Сундарараджана, функции регулирования следует поручить горизонтально организованному рынку и дать возможность саморегулирующимся организациям заполнить образовавшийся пробел. Он, возможно, переоценивает способность частного сектора обеспечивать достаточную защиту потребителей. Ограничение вмешательства со стороны государственных регуляторов может быть необходимым, чтобы экономика совместного потребления могла встать на ноги, но пока рынок «сотрудничества» все расставит по местам, потребителям грозит не одна опасная поездка в автомобиле, грязное жилье или разоренный бабл.

Хотелось бы видеть в книге более подробные данные об оплате услуг. Например, Сундарараджан утверждает, что работники могут в целом рассчитывать на более высокую почасовую оплату своего труда на свободном рынке по сравнению с традиционными схемами, приводя в пример водопроводчиков в Сан-Франциско. Но это утверждение вводит в заблуждение по двум причинам. Во-первых, приведенные данные о почасовой оплате не включают в себя льготы, которые обычно составляют 20–30 процентов всей оплаты труда. Во-вторых, одно дело — получить больше за один-два часа работы на свободном рынке, и совсем другое — круглый год обеспечивать себя самостоятельной занятостью по таким ставкам. Заработку сантехников из Сан-Франциско (примерно 66 500 долларов в год) позавидовали бы многие фрилансеры.

Сказанное вовсе не умаляет высокого качества книги Сундарараджана, которая крайне важна для понимания того, чем сегодняшней «капитализм толпы» выигрывает на фоне вчерашней промышленной революции. В мире Адама Смита спрос и предложение соединились невидимой рукой рынка. В мире Сундарараджана невидимая рука никуда не исчезла. У нее просто появились помощники в виде децентрализованного взаимного кредитования, обезличенных платформ, технологий блоковых цепей и вездесущих мобильных приложений.

*Джоан М. Уайнер,
директор магистерской программы
по прикладной экономике, Университет
им. Джорджа Вашингтона, автор книги
Company Tax Reform in the European
Union («Реформа налогообложения
компаний в Европейском союзе»)*