

Текст: Томио Джерон
Фото: Эрик Миллетт для Forbes

ЭКОНОМИКА СОВМЕСТНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ

Потребители строят многомиллиардные рынки, для того чтобы поделиться своими автомобилями, домами, велосипедами, подъездными дорогами к дому и инструментами. В поиске лучшей сделки и дополнительного дохода они изменяют бизнес

На бумаге Фредерик Ларсон всего лишь частичка в государственной статистике, за пять лет отражающей безработицу в дюжине отраслей и вялые доходы. Фотограф «за 60» с двумя детьми, в 2009 году Ларсон попал под сокращение в знаменитой San Francisco Chronicle. Сейчас он преподает в Академии искусств и периодически ездит в командировки на Гавайи. Все это далеко от зарплаты, льгот и служебной машины, которые раньше у него были.

А еще Ларсон – частичка экономической революции, которая мало-помалу превращает миллионы людей в бизнесменов особого типа и разрушает старые взгляды на потребление и владение. 12 дней в месяц Ларсон сдает свой дом через сайт Airbnb за \$100 за ночь, из которых он получает \$97. А его Pguis на четыре ночи в неделю трансформируется в такси через Lyft, сервис по аренде машин, и приносит хозяину еще \$100 за ночь.

Безусловно, это не гламурно – в дни сдачи дома он изолируется в одной из комнат, а моется в тренажерном зале, но зато по максимуму использует то, что у него есть, превращая в бесперебойный источник дохода, и генерирует \$3 тыс. в месяц. «У меня есть активы: мой дом и мой Pguis, и я ими делюсь, – говорит он. – Это два моих источника дохода». Сейчас он ищет сайт, который поможет ему сдавать в аренду фотооборудование.

«Фриланс-экономика»: онлайн-пространство пестрит предложениями и объявлениями о мелких оплачиваемых услугах или, например, рутинной офисной работе, и веб-сайты вроде TaskRabbit, Exes и Mechanical Turk Amazon продолжают стремительно расти. Ларсон, однако, относится к менее заметной, но куда более революционной в перспективе экономике совместного пользования. В ней владельцы активов используют информационные службы, для того чтобы ➤