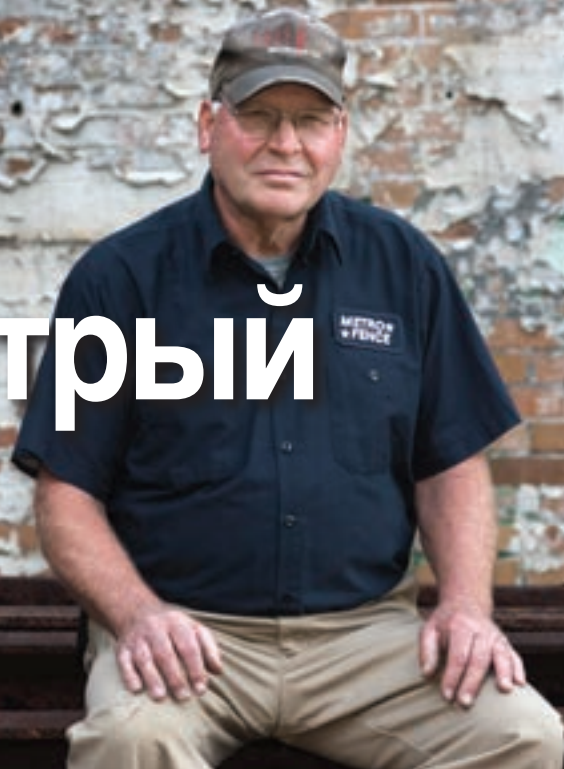


Обоюдодострый меч



Более тесно интегрированная мировая экономика оказывает влияние на положение работников во всем мире

Джон Пауэрс из города Райсез-Лэндинг, штат Пенсильвания (США) сменил профессию благодаря государственной программе помощи потерявшим работу людям.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ самым разным образом влияет на жизни. Будучи обусловленной мобильностью людей, капитала и идей, поддерживаемая информационными технологиями, одним она открывает возможности для лучшей жизни, а другим приносит тяготы и лишения.

В этой статье *Ф&Р* мы расскажем о шести людях с пяти континентов, на жизнь которых так или иначе повлияла глобализация.

Кому-то тяжело. В Соединенных Штатах один рабочий потерял свою работу на производстве из-за иностранных конкурентов, но ему удалось встать на ноги благодаря финансируемой государством программе профессиональной переподготовки. В Швейцарии новые технологии и высокий курс швейцарского франка вынуждают традиционных швейцарских часовщиков бороться с двойной угрозой — конкуренцией со стороны «умных» часов и более дешевой рабочей силой из соседней Франции. В Буркина-Фасо открывшаяся для фермеров возможность преуспеть на мировом рынке хлопка подстегнула экономический рост. Но и их благосостояние, и экономика Буркина-Фасо находятся под угрозой из-за конкуренции со стороны более богатых стран, которые могут позволить себе субсидирование национального производителя.

Кто-то же остается в выигрыше, хотя зачастую у каждой истории есть свои нюансы. Относительно низкая стоимость труда и хороший уровень образования владеющих английским языком работников на Филиппинах позволяют аутсорсинговым компаниям процветать. Перу выиграло от значительного повышения международных цен на медь в основном благодаря неутраченному спросу на металл со стороны Китая. А во Франции маргиналы с неблагополучных парижских окраин теперь имеют возможность найти работу в результате внедрения мобильных приложений по вызову частных перевозчиков по типу Uber.



ВТОРОЙ АКТ

Джон Пауэрс встает до восхода солнца и едет 60 миль до своей работы, расположенной в Питтсбурге, штат Пенсильвания. Ино-

гда он не возвращается домой раньше 9 вечера, если был тяжелый день, когда ему надо было поставить электрические ворота. В свои 60 лет ветеран военно-воздушных сил зарабатывает 12 долларов в час и считает удачей то, что у него есть работа.

«За мою трудовую жизнь пять предприятий, на которых я работал, закрылись, либо я попадал под сокращение», — говорит Пауэрс во время встречи в воскресенье, сидя в кресле у камина в своем аккуратном обшитом вагонкой доме в Райсез-Лэндинг, маленьком городке на юго-западе Пенсильвании.

В течение многих поколений жители Райсез Лэндинг и других поселений вдоль берегов реки Мононгахилы были уверены, что у них будет хорошо оплачиваемая работа на угольных шахтах и сталелитейных заводах, а также на множестве сопутствующих предприятий — от поставщиков оборудования до электростанций. Но ситуация стала меняться в 1980-х годах, когда сталелитейная отрасль пришла в упадок, не выдержав иностранной конкуренции.

В округе Грин, где живет Пауэрс, уровень безработицы сегодня составляет 8,1 процента — это один из самых высоких показателей среди всех округов Пенсильвании, где средний по штату уровень безработицы равен 6 процентам.

Одной из последних жертв иностранной конкуренции стал цинкоплавильный завод в городе Монака, штат Пенсильвания, на котором Пауэрс проработал 18 лет, занимаясь ремонтом оборудования. Производство, на котором извлекали цинк из пыли от электродуговых печей сталелитейных заводов пало жертвой импорта недорогой гальванизированной стали, которая уже покрыта цинком.

Для начала владевшая заводом корпорация «Хорсхэд» в 2013 году сократила 500 работников, среди которых оказался и Пауэрс, а годом позже и вовсе закрыла предприятие. Чтобы конкурировать с импортной продукцией, «Хорсхэд» построила более экономичный плавильный завод в Северной Каролине и перевела производство оксида цинка в Канаду.

«Меня это до смерти напугало, — вспоминает Пауэрс. — Что же делать? Ведь мне же уже не 25 лет».

Консультант департамента труда Пенсильвании убедила его воспользоваться федеральной программой помощи работни-



кам, потерявшим работу в результате иностранной конкуренции. Несмотря на свои опасения насчет получения от государства денег на обучение, он записался на курс профессиональной подготовки электриков в Питтсбургский технический колледж.

Возвращаться к учебе было сложно. Помимо электроники и физики, он ходил на уроки речи, письма и математики. «Мне было трудно, — говорит Пауэрс. — Были вещи, которые до меня вообще не доходили. Приходилось возвращаться к ним по два, три раза». В итоге он все же осознал, что учиться ему нравится, и 21 месяц спустя получил свидетельство о присвоении квалификации младшего специалиста с отличием за посещение всех занятий и высокие оценки.

«Я был так горд, что закончил учебу, — говорит Пауэрс, добродушный мужчина с широкой улыбкой. — Я добился чего-то, о чем никогда и не мечтал».

Пауэрс получил постоянную работу в компании по установке ограждений, где он до этого был стажером. Его почасовая зарплата составляет половину от того, что он зарабатывал в «Хорсхэде».

Он говорит, что многим из его бывших приятелей не повезло, в отличие от него. Некоторые лишились своих домов. Один, который подтрунивал над ним за то, что тот снова пошел учиться, сейчас зарабатывает 10 долларов в час чернорабочим на молочной ферме.

«Просто везде мало денег, — говорит Пауэрс. — Если в нашей округе вы получаете 15 долларов в час, значит, дела у вас идут хорошо. На сталелитейных заводах раньше столько платили новичкам».

Ему нравится его занятие, но тяжелый физический труд и длинная дорога до работы дают о себе знать — недавно Пауэрсу сделали операцию по протезированию пострадавшего от артрита плеча. За последние несколько месяцев он более 20 раз безуспешно подавал заявления о приеме на работу поближе к дому, в том числе на должность руководителя эксплуатационного отдела муниципального предприятия по очистке сточных вод.

Семейные узы не позволяют ему искать работу дальше от дома. Его отец, 84-летний бывший металлург, все еще живет в соседнем округе Бивер, где Пауэрс вырос. А еще Пауэрс вскоре собирается жениться на Алисе Хэтчетт, той самой руководительнице программы в департаменте труда, которая убедила его снова пойти учиться.

Оглядываясь назад, Пауэрс считает, что ему повезло. «Некоторые люди брюзжат, — говорит он. — Но я им возражаю: “Система сделала для вас ровно то, что должна была сделать. Она отправила вас на учебу. Больше вам никто ничего не будет гарантировать. Все, что для вас могут сделать — это оказать помощь”. Собственно, так и случилось».

*Текст: Крис Веллиш
Фото: Марта Риал*



НЕСПОКОЙНЫЕ ВРЕМЕНА

Часовая промышленность дала Лионелю Парментье и его супруге возможность с комфортом провести последние 40 лет. Они живут в двух шагах от прославленных швейцарских горнолыжных курортов, известных на весь мир винодельческих регионов и тихих вод Женевского озера.

Будучи практически метафорой уютного экономического коккона, внутри которого устроились граждане Швейцарии, магазин и ремонтная мастерская часовщика под названием «М. Парментье» обеспечили четыре стабильных и достаточно зажиточных десятилетия для него самого и его семьи.

Но совсем не так обстоят дела в часовой промышленности, от которой он зависит, и не все хорошо у его сына, кото-

рый пошел было по стопам отца, но теперь остался без работы и со слабыми, по его словам, перспективами подходящего трудоустройства.

Между 1995 и 2012 годами швейцарские часовщики оседлали волну экономического роста, вызванную, как казалось, неиссякаемым спросом на предметы роскоши в процветающих странах с формирующимся рынком, особенно в Китае. Однако спрос со стороны Китая заметно упал после 2012 года, а с ним прекратился и подъем в часовой отрасли. Еще один удар был нанесен часовщикам в январе 2015 года, когда Национальный банк Швейцарии позволил курсу швейцарского франка взлететь на 15–20 процентов. Это существенно повысило стоимость швейцарских часов за границей, что совершенно ужасно для отрасли, экспортирующей 95 процентов своей продукции.

По данным Федерации швейцарской часовой промышленности, с 2011 года экспорт наручных часов сократился на 5,6 процента. За период между первой половиной 2015 года и первой половиной 2016 года экспорт упал еще значительно — на 12,4 процента. Это привело к сокращению работников в ведущих компаниях-производителях, таких как Cartier, Vacheron Constantin и Piaget. Компания Swatch Group (владеющая такими марками, как Omega и Tissot) отчиталась о снижении операционной прибыли на 54 процента в первой половине 2016 года.

Однако в то время как знаменитая часовая промышленность испытывает трудности, у других отраслей экономики, похоже, все в порядке. Показатель ВВП на душу населения составляет 65 000 долл. США, что на 8 процентов выше, чем в Соединенных Штатах (по паритету покупательной способности). Другие виды экспорта, особенно химико-фармацевтической



Лионель Парментье в своем магазине в Лозанне (Швейцария).



продукции, демонстрируют рост, и в целом экономика, поддерживаемая отчасти потреблением сектора государственного управления, чувствует себя хорошо. Заработная плата высокая, а безработица низкая. Может быть, иностранцы и перестали покупать швейцарские часы, но в «М. Парментье» все еще приходит много местных клиентов.

А вот Рафаэль, сын Лионея, лишился работы в результате прошедшего недавно очередного сокращения персонала в компании *Compagnie Financiere Richemont*, владеющей, в частности, такими марками, как *Cartier* and *Piaget*. До этого он 10 лет работал менеджером по проектам в подразделении по производству циферблатов.

«Уведомление о сокращении стало настоящим шоком. Мы же только переехали в новое здание», — говорит Рафаэль.

Он разделяет критическое мнение многих отраслевых аналитиков относительно выбора часовщиками именно китайского рынка в качестве стратегически важного для отрасли. «Я думаю, что любому человеку со стороны совершенно очевидно, что так вести дела просто опасно», — считает он. — Они подвергают себя очень сильному риску, связанному с изменениями в экономике Китая».

Поначалу Рафаэль, отец двоих детей, был уверен, что быстро найдет новую работу в этой же отрасли. Но вскоре он обнаружил, что для всего часового дела настали тяжелые времена.

«Слово, которым бы я описал возможность найти работу в нашей отрасли — это “невозможно”. Компании больше никого не нанимают».

Рафаэль винит работников, ежедневно приезжающих на заработки из Франции, которые, по его словам, готовы работать за меньшую зарплату. «На автомобильных парковках этих компаний вы увидите только машины с французскими номерами. Швейцарцам сложно конкурировать».

Швейцарская система социального страхования позволяет младшему Парментье до 18 месяцев получать пособие по безработице в размере приблизительно 80 процентов от его последней заработной платы, пока он ищет новую работу. Он поменял свои карьерные устремления, остановившись на зарождающейся швейцарской космической отрасли, для которой, как

он считает, естественным образом подходят его опыт управления проектами и технические навыки.

Его отец, тем не менее, не собирается ставить крест на отрасли, которая 40 лет кормила его, хотя рынок предметов роскоши столкнулся с угрозой, исходящей со стороны «умных» часов, сочетающих функции измерения времени и компьютерных вычислений по аналогии со смартфонами, объединившими телефон и компьютер. Традиционные наручные часы никуда не исчезнут, считает он. «Умные» часы — это «не часовой механизм, а всего лишь экран. Это не та вещь, которую передают по наследству детям».

*Текст: Селесте Горрелл Анстисс
Фото: Анастасия Вишневецкая*

БЕЛОЕ ЗОЛОТО

Хлопок, второй после золота экспортный продукт Буркина-Фасо, дает возможность заработать на жизнь четырем миллионам фермеров. Один из них — Кохун Йоросси, фермер из деревни Камандена в западно-центральной регионе страны.

На хлопок, который местные жители называют «белым золотом», приходится почти 40 процентов ВВП Буркина-Фасо, а до 2009 года от его продажи поступало до 60 процентов экспортной выручки страны. Фермеры-хлопкоробы являются акционерами трех хлопковых компаний страны — *SOFITEX*, *Faso Coton* и *SOCOMA*.

Под палящим солнцем Йоросси дает указания водителю трактора, который опрыскивает пестицидами поле, пораженное паразитами. С 2002 года этот 30-летний мужчина возделывает 30 гектаров земли в деревне, расположенной в регионе, который за его сельскохозяйственный потенциал называют житницей страны.



Кохун Йоросси из Камандены (Буркина-Фасо) выступает против сельскохозяйственных субсидий в богатых странах.

В среднем за год он зарабатывает 7500 долларов. «На заработанные деньги три года назад я смог купить полностью укомплектованный трактор. Мне также удалось повысить уровень жизни. Раньше мы жили в старом доме, но теперь у семьи есть удобства и все хорошо», — рассказывает он.

С 2008 по 2010 год Йоросси собирал вдвое меньший урожай. Некоторые фермеры, разочарованные низкими ценами, в их числе и Йоросси, отказались от выращивания хлопка в пользу зерновых культур, в то время как другие сократили посадки.

Еще одним сокрушительным ударом стал масштабный переход на выращивание генетически модифицированного хлопчатника (также называемого Bt-хлопком) с приходом американской компании Монсанто. Семена Bt-хлопка стали высаживаться по всей стране в 2009 году после нескольких лет эксперимента. Этот новый вид хлопчатника, для выращивания которого требуется применение гораздо меньшего количества пестицидов, был большой надеждой для фермеров, долгое время борющихся с паразитами на своих полях.

Однако вскоре фермеры обнаружили, что хлопок модифицированных растений имеет более короткие волокна и тусклый цвет, что делает его менее привлекательным на международных рынках по сравнению с традиционным хлопком и наносит удар по репутации буркинийского хлопка, издавна славившегося своим качеством.

«С этими ГМО нам разве что луну не обещали, а в итоге стало только хуже», — объясняет он.

Есть также проблемы более общего характера. Растущая зависимость Буркина-Фасо от хлопка сделала экономику уязвимой перед внешними шоками, такими как засуха, наводнения и снижение международных цен на хлопок, что страна и прочувствовала на себе в последние годы.

В целях поддержки хлопковой промышленности государство держит цены на семена, удобрения и прочие расходные материалы на уровне 25 долларов за упаковку, а также оно подняло закупочную цену за килограмм хлопка-сырца с 34 до 40 центов. Это обстоятельство радует Йоросси. Повышенные закупочной цены обойдется буркинийскому правительству приблизительно в 53 миллиона долларов на 800 000 гектаров посевных земель.

При такой поддержке государства, своевременной поставке нужных ему высококачественных расходных материалов и быстрой выплате денег, вырученных им от продажи хлопка, Йоросси надеется внести свой вклад в выполнение страной плана по производству хлопка.

Но ему нужно еще разобраться с иностранными конкурентами. Экспорт хлопка из Буркина-Фасо сталкивается с жесткой конкуренцией со стороны крупнейших производителей, особенно тех, которые получают поддержку от своих стран в виде субсидий, как, например, в США.

Уже есть определенные успехи. В рамках переговоров во Всемирной торговой организации африканская «Хлопковая четверка» (Бенин, Буркина-Фасо, Мали и Чад) добились поддержки соглашения об ограничении субсидий в богатых странах и открытия рынков для экспорта хлопка из беднейших стран. Такие страны, как Австралия, Канада, США, Швейцария и Япония, а также Европейский союз обязались предоставить 295 миллионов долларов на помощь в целях развития хлопковой отрасли Африки, однако по состоянию на середину 2016 года было выделено менее половины от этой суммы.

«Мы не требуем от них прекратить помогать своим фермерам. Мы всего лишь просим их выполнить свои обязательства и дать африканскому хлопку возможность стать средством развития для миллионов бедных людей», — говорит Йоросси.

Текст и фото: Тиего Тиемторе

Когда в 2001 году Раин Тан вслед за своими коллегами из индустрии гостеприимства пришел в только зарождавшийся бизнес дистанционной обработки обращений клиентов по телефону или колл-центров, он и представить себе не мог, во что вырастет эта отрасль к сегодняшнему дню, — второй по величине источник иностранной валюты для Филиппин и один из крупнейших работодателей.

Тан ранее работал в команде, занимавшейся управлением бронированиями номеров в старой гостинице «Мандарин Ориентал Манила», и когда он пришел в колл-центр eTelescare, то уже был сильно мотивирован одним только тем, что становился частью чего-то нового и интересного.

«В то время я просто думал, что это интересная структура, — рассказывает Тан. — Меня всегда привлекала работа в неурочные часы. Наверное, тогда этот бизнес просто не знал, откуда набрать сотрудников. Индустрия гостеприимства, похоже, для этого лучше всего подходила, потому что им нужны были люди, которые могут работать по вечерам, имеют навыки общения с клиентами и хорошо владеют языком».

Тан, которому тогда было 24 года, искренне считал, что терять ему совершенно нечего, а приобрести можно многое. «Мне казалось, что я всегда смогу вернуться назад, если совершу ошибку», — говорит Тан, выпускник курса управления маркетингом Университета Де ла Салле в Маниле.

Наоборот, решение присоединиться к индустрии по аутсорсингу бизнес-процессов оказалось одним из лучших в его карьере. Тан поднимался вверх по корпоративной лестнице, из агента став руководителем подразделения, а затем и курирующим кадры вице-президентом компании Convergys Philippines, одного из пионеров индустрии по аутсорсингу бизнес-процессов на Филиппинах и крупнейшего в стране частного работодателя.

Согласно последним официальным данным ожидается, что в этом году выручка отрасли составит 25 миллиардов долларов по сравнению с 3,2 миллиарда в 2016 году. На эту находящуюся на подъеме отрасль (которая занимается ведением конкретных бизнес-процессов, таких как бухгалтерия, начисление заработной платы или дистанционные продажи) сейчас приходится почти 8 процентов ВВП страны; в 2006 году — 2,6 процента.

Ожидается, что ее доля продолжит расти, так как Филиппины вполне отвечают таким ключевым характеристикам, как наличие опытных профессиональных кадров, культурная близость с Соединенными Штатами (одним из крупнейших



Раин Тан из Манилы (Филиппины) нашел свое призвание.

заказчиков работ по аутсорсингу), а также число людей, имеющих высшее образование.

Учитывая перспективы роста (по-прежнему яркие, как утверждают государственные деятели и профессионалы отрасли, несмотря на недавние тирады вновь избранного президента Родриго Дутерте в адрес США), Тан считает, что компании по аутсорсингу бизнес-процессов должны начать готовить отрасль к следующей волне роста.

От оказания голосовых услуг, таких как службы поддержки клиентов и дистанционные продажи товаров и услуг, Филиппины должны перейти выше по цепочке создания добавленной стоимости, чтобы суметь отвоевать большую долю на рынке неголосовых услуг и услуг с более высокой добавленной стоимостью, в том числе в сфере аналитических и финансовых услуг, у таких стран, как Индия.

Всегда было сложно найти достаточное количество квалифицированных работников. Помимо готовности работать по ночам и способности выдерживать телефонные разговоры с разъяренными абонентами, базовыми требованиями также являются свободное владение английским языком и умение разговаривать с клиентами.

В отрасли, где переход из одного колл-центра в другой становится все больше нормой, а не исключением, Тан, как он утверждает, всегда обращает внимание своих работников на то, что они одновременно вносят значительный вклад в экономику своей страны и оказывают ценную услугу всему миру.

Именно такая действительность удерживает Тана на его должности.

«Клиенты всегда говорят, что уровень оказываемых нами услуг самый высокий, какой только можно найти, — говорит Тан. — Мы искренне заботимся о людях, и это то, что выделяет нас среди других народов». Но, добавляет он, настало время филиппинской индустрии аутсорсинга освоить новые бизнес-сферы, особенно те, где работники получают более высокую заработную плату.

«В этой игре обычно первый пришедший срывает куш. Поэтому чем скорее мы получим работу, которая имеет более высокую добавленную стоимость и является технически более сложной, тем лучше будет и нам, и стране», — говорит Тан.

Текст: Тина Арсео-Думлао

Фото для публикации предоставлено Convergy One



ПРИВЯЗАННОСТЬ К МЕДИ

Вальтер Аскона — наставник не только на медном заводе компании Southern Peru Copper в городе Ило, расположенном в департаменте Мокегуа, но и за его пределами. Он всегда советует молодым людям высказывать свое мнение. «Не стесняйтесь задавать вопросы, потому что всегда есть возможность узнать что-то новое», — говорит он, вспоминая собственный опыт, когда 41 год назад он молодым человеком приехал в Ило.

Готовясь стать отцом, Аскона бросил Университет Такны на втором году обучения механической инженерии. Он начал чернорабочим, потом быстро пошел вверх по служебной лестнице. Сегодня в свои 63 года он возглавляет группу инженеров-технологов на заводе.

Его глубоко уважают и на заводе, и за его пределами. Три срока он служил мэром района Пакоча, совмещая эту должность с работой на шахте во второй половине дня и по вечерам. В течение 15 лет он был еще и руководителем профсоюза работников компании Southern и членом Конфедерации профсоюзов рабочих Перу.

Компания Southern, которую в 2010 году приобрела Grupo Mexico, является одной из крупнейших горнодобывающих компаний мира. На нее приходится более 60 процентов добычи меди в Перу. «Здесь я научился всему: товариществу, дружбе,



Вальтер Аскона из Ило (Перу) видит плюсы и минусы зависимости Перу от биржевых товаров.

как просить что-то, как требовать. Я надеюсь еще здесь поработать, потому что это важнейшая часть моей жизни, — рассказывает Аскона. — Горное дело обеспечило мне хорошую жизнь».

Компания своей деятельностью приносила выгоду не только Асконе и его коллегам, но она также стимулировала развитие инфраструктуры как в Ило, где работают перерабатывающие предприятия, так и в соседней Токепале, где расположена сама шахта.

Как и Чили, Перу демонстрировало устойчивый экономический рост в результате повышения международных цен на медь и стремительного увеличения экспорта меди в Китай. Размер перуанского фондового рынка утроился за период с конца 2008 по конец 2010 года, и в 2012 году Перу было третьим в мире производителем меди. Но после бума на металлы случился азиатский коллапс, а с ним и крах металлургии, вызвавшие хаос в мировой экономике.

«В 2007 году зарплаты стали расти, и мы, рабочие и служащие, начали получать от 80 до 100 тысяч солей в год. До этого мы и вообразить себе не могли такие деньги, — вспоминает Аскона. — Произошел эффект мультипликации, выиграли все — и водители такси, и предприниматели, и все остальные. Но, когда случился крах, все точно так же и рухнуло одновременно».

«Мы являемся частью мировой экономики, — добавляет он. — Цена на медь с менее чем 1 доллара за фунт поднялась до 4 долларов. Мы все от этого выиграли, наша покупательная способность выросла, мы покупали, что хотели; компания стала заниматься социальной работой и даже вкладывала в нее деньги. Но “недолго музыка играла”, и теперь, при цене на медь чуть выше 2 долларов за фунт, нам нужно быть осмотрительными. Компания все еще получает доход, но не такой, как прежде. Ну, и мы тоже».

Глобализация нужна, особенно такой стране, как Перу. Но одновременно существуют и риски, о чем Аскона тоже знает. Тем не менее, он считает, что руководство Перу должно заняться диверсификацией экономики страны, чтобы будущее ее народа не зависело так сильно от добычи полезных ископаемых.

«Падение цен на медь стало для нас неожиданностью, мы не были готовы к такому повороту; нам нужно иметь экономические альтернативы и крепкую политическую волю», — утверждает он.

Аскона также обращает внимание на другую важнейшую проблему — охрану окружающей среды. «Я считаю, что Перу нужно постепенно начинать стимулировать такие инвестиции, которые бы не только подстегивали экономический рост, но и вызвали устойчивое развитие страны, обеспечивающее большее число рабочих мест, надежный доход и меньшее вредное воздействие на людей и окружающую среду», — поясняет он.

На улицах Ило люди тепло встречают Аскону, отца трех взрослых детей и старшего из шести братьев и сестер. Его семья никак не дожидается дня, когда он выйдет на пенсию, но сам он об этом пока даже и не думает. Он всегда держит под рукой свою белую строительную каску, готовый к работе в любую смену, когда бы его ни вызвали на завод. Он работает не только на компанию Southern, но и для того, чтобы Перу продолжало двигаться вперед.

Текст: Альберто Ньикен Гуерра и Карла Чаман

Фото: Альберто Ньикен Гуерра

ЗАПАСНЫЙ ВЫХОД

Всего пять минут пешком от Периферик, кольцевой автодороги, отделяющей Париж от миллионов людей, живущих вокруг столицы Франции, и вы уже в совсем другом мире. Здесь в Обервилье, городе с населением 80 000 человек, когда-то бывшем частью крупнейшей в Европе промышленной зоны, уровень безработицы серьезно превышает 20 процентов. Многие жители имеют иностранные корни, им сложно сводить концы с концами.

За последние 15 лет муниципалитет Обервилье и правительство Франции инвестировали миллионы евро в возрождение городского пространства. Бывшие фабрики были преобразованы в современные офисные здания и торговые центры. В сентябре 2016 года американская транспортная компания Uber открыла здесь сервисный центр по одной лишь причине — большинство водителей живет поблизости, в департаменте Сен-Сен-Дени.

Несмотря на настороженное отношение правительства и жесткую критику со стороны традиционных водителей такси, Uber в Париже произвел фурор. В 2015 году в одном только департаменте Сен-Сен-Дени 2700 водителей присоединились к калифорнийскому стартапу (практически 80 процентов от всего числа водителей Uber во Франции). Около 40 процентов из них до этого были безработными.

Успех сервисного центра Uber был практически мгновенным. Каждый день у входа выстраиваются длинные очереди. Некоторые посетители приходят, чтобы подать заявку на то, чтобы быть водителями компании, другие — чтобы получить совет по бухгалтерии или другим услугам, предоставляемым партнерами, назначенными Uber. Еще кто-то приходит сюда, чтобы воспользоваться бесплатными курсами обучения, которые организует Uber.

Один из таких посетителей — Фах Абделла, иммигрант из Марокко, которому уже за 50. В течение 23 лет он успешно работал производственным директором на предприятии по нанесению рисунков на ткани. Около двух лет назад компания Finishtex, его работодатель, обанкротилась, и Абделла



Фах Абделла (слева) с коллегой-водителем Хабибом из Обервилье (Франция) видит преимущества работы на Uber.

остался без работы. Теперь Uber открывает ему новые возможности. «Быть независимым перевозчиком — отличный способ сменить профессию. К тому же у этой компании хорошая международная репутация, так что я вижу только плюсы».

Для многих французов «уберизация» — ругательное слово. Оно означает плохо оплачиваемую работу в мире, где все являются независимыми подрядчиками, и где никто не имеет защиты. И все же большинство людей, собирающихся у этого сервисного центра Uber, настроены позитивно. «Я хочу открыть собственную компанию, это то, о чем я всегда мечтал, — говорит Абделла. — Я бы, конечно, предпочел стать предпринимателем. Я продолжу искать работу в привычной мне сфере деятельности».

Отработав первый день водителем, Абделла делится впечатлениями: «Все оказалось не так, как я думал. На самом деле, довольно тяжело весь день сидеть в машине. Наверное, для меня это временное решение, но, по крайней мере, у меня снова есть работа».

В большей степени, чем где-либо еще, работа водителем Uber в Париже имеет социальный аспект. «Многие из наших водителей никогда раньше не бывали в центре города, пока не стали у нас работать. Теперь же они выбирают из своих унылых кварталов и общаются с парижанами самого разного происхождения. Это дает им больше представления о мире и делает их более уверенными в себе, они осознают, что можно вырваться из тисков жизни на окраинах», — говорит один из сотрудников центра.

Скорее всего, Uber является одним из крупнейших новых работодателей в Сен-Сен-Дени. Несмотря на многочисленные обещания, государство так и не смогло решить проблему безработицы в этом департаменте. «Теперь эта частная компания делает за правительство ту работу, которую оно само обязано было сделать», — объясняет Абделла.

Есть еще одна причина, более тонкая, по которой жителям окраин приятно работать с Uber. Почтовый индекс района, цифра 93, ассоциируется с обшарпанными домами, насилием и нищетой. «Многие из тех, кого вы здесь видите, долгое время искали работу. Но когда работодатели видят цифру 93, то они просто выбрасывают ваше резюме в мусорную корзину, даже если вы идеально подходите на должность, — с раздражением говорит Абделла. — Все так делают, но только не Uber».

Текст и фото: Стефан де Ври