

**О**бъем экономики совместного потребления (*шеринг-экономика*, *SHARING ECONOMY*) к 2025 году достигнет \$335 млрд против \$15 млрд в 2015 году, по оценке PwC. За десятилетие своего существования шеринг-экономика перестала быть финансовой теорией и превращается во все более мощную глобальную силу.

На основании этой модели возникло множество бизнесов: поиск машин с водителем (Uber и Lyft), кратковременная аренда автомобилей (каршеринг), совместное использование автотранспорта (карпулинг), совместное финансирование проектов (краудфандинг), кратковременная аренда квартир для деловых поездок и путешествий (Airbnb), совместная аренда офисов (коворкинг), продажа ставших ненужными вещей, наем фрилансеров на проекты и многое другое.

Одна из главных особенностей экономики совместного потребления – активное использование интернета. Для упрощения и ускорения транзакций используются специализированные интернет-платформы (например, сервисы каршеринга либо интернет-биржи фрилансеров) или сервисы онлайн-объявлений (классифайды), которые помогают устанавливать прямые (без посредников) связи между потребителями и поставщиками товаров и услуг.

В начале 2019 года Всемирный экономический форум (ВЭФ, *WORLD ECONOMIC FORUM*) опубликовал обзор новых трендов экономики совместного потребления.



Фото: Pablo Valerio / Pixabay



Фото: Nattanan Kanchanaprat / Pixabay

# Почему шеринг-экономика вырастет до \$335 млрд за ближайшие пять лет

## СОВМЕСТНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ ИЗ МОДНОЙ ИДЕОЛОГИИ ПРЕВРАТИЛОСЬ В БОЛЬШОЙ БИЗНЕС

С точным определением терминов «шеринг-экономика» или «экономика совместного потребления» всегда были сложности, отмечается в обзоре. Есть несколько точек зрения на то, какие виды бизнеса подпадают под это определение. Спустя 10 лет активного развития сектора путаница с терминами никуда не делась. Но, как пишет автор обзора ВЭФа, бизнес-консультант Эйприл Ринне, это уже перестало быть проблемой: проекты, связанные с совместным потреблением или коллективным доступом к товарам и услугам, становятся настолько весомыми, что отделять их от остальной экономики больше нет смысла.

Она выделяет четыре главных тренда, которые определяют развитие экономики совместного потребления сегодня.

### ДЕМОГРАФИЯ ПОДДЕРЖИВАЕТ ШЕРИНГ

Типичные пользователи шеринг-решений, как утверждает доклад PwC, которая исследовала этот рынок в США, – женщины 18–24 лет, родители несовершеннолетних детей, а также домохозяйства со сравнительно скромным доходом: от 50 000 до 75 000 долл. США в год (в США это нижняя граница среднего класса).

Важную роль в поддержке шеринг-экономики, по оценке ВЭФа, играют женщины. Они всё активнее вовлечены в развитие общества и чаще интересуются сервисами совместного потребления.

Наконец, по данным ВЭФа, к 2019 году стала заметна еще одна демографическая опора «новой экономики» – пожилые люди. Согласно общемировым трендам они всё

дольше ведут активную жизнь и всё чаще прибегают к помощи сервисов, где доля молодых всегда была подавляющей.

## ВЛАСТИ ОБРАЩАЮТ ВНИМАНИЕ

С развитием шеринг-экономики растет и заинтересованность государств в ее регулировании. В 2016 году Европейская комиссия опубликовала доклад «Европейский план действий в сфере коллаборативной экономики» (A EUROPEAN AGENDA FOR THE COLLABORATIVE ECONOMY). Его авторы порекомендовали не ограничивать торговые онлайн-площадки и классифайды, но подчеркнули, что шеринговые платформы не имеют права распространять незаконную информацию и нарушать авторское право. Если страны ЕС найдут правильные подходы к рынку совместного потребления, в будущем он сможет увеличить объем экономики Евросоюза на 160–572 млрд евро, т. е. примерно на 2 % (по данным МВФ, общий объем европейского ВВП в 2019 году составил 20 трлн евро), прогнозируют авторы доклада.

Государства экспериментируют с регулированием шеринговой экономики. Самый громкий пример – протесты таксистов против Увер, которые заставили власти многих стран мира ввести ограничения на работу приложения. Чаще

## Кто придумал шеринг-экономику

Термин «шеринг-экономика» вошел в широкий обиход примерно 10 лет назад. Одним из первых им начал пользоваться гарвардский профессор Лоуренс Лессиг, автор книги *Remix*, опубликованной в 2008 г. В ней утверждалось: с распространением интернета экономика стала «гибридной».

Пользователям гораздо проще общаться друг с другом онлайн, поэтому финансовые транзакции все чаще основываются на взаимном доверии. Это приводит к тому, что цена перестает быть главным мериллом ценности товара. Более того, размывается и понятие собствен-

ности. Все больше людей отказываются платить за владение товаром, зато они готовы совершать более сложные сделки, чтобы получить возможность временного пользования. Этим и отличается экономика совместного потребления, утверждал Лессиг, – она сложнее и человечнее одновременно.

Неформальным слоганом шеринг-экономики часто называют фразу профессора Гарвардской школы бизнеса Теодора Левитта: «Люди не хотят покупать четвертьдюймовую дрель, им нужна четвертьдюймовая дырка в стене».

запреты появляются на уровне муниципалитетов – например, Увер запрещен в швейцарском Цюрихе, но работает в Женеве.

Другое направление – регулирование работы классифайдов. В частности, власти Дании решили ввести в 2018 году обязательный налоговый сбор с тех пользователей Airbnb, которые сдают

свои квартиры через этот сервис. Отчитываться перед властями обязали сам онлайн-сервис, а не пользователей.

В России также постепенно вырабатывают правила игры для участников шеринг-экономики. На территории четырех субъектов страны с 2019 года действует экспериментальный налоговый режим для самозанятых. Закон нацелен

**Профессиональные языковые курсы**  
немецкий | английский | русский

- Групповые и индивидуальные занятия
- Подготовка и прием экзаменов:
- Integrationsprüfung A2/B1 (DFO)
- Экзамен OSD уровня A1–C2

Gärtnergasse 4, 1030  
www.meridian.co.at  
T +43 1 907 64 15

**MERIDIAN**  
Sprachzentrum

**БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ**  
Тамара Клименко  
Лицензированный бухгалтер  
t-buchhaltung@gmx.at  
www.t-buchhaltung.at  
+43 660 / 160 64 65

**Заверенные переводы документов**  
**Русский и армянский языки**  
Судебный присяжный переводчик  
Лариса Дибергер  
Также срочные заказы  
Тел.: 0699 / 11 74 95 25  
E-mail: larissa.dieberger@hotmail.com  
В центре Вены

**СТРАХОВОЙ АГЕНТ И КОНСУЛЬТАНТ**  
**ПО ВОПРОСАМ СТРАХОВАНИЯ**  
СТРАХОВАНИЕ - ЛИЗИНГ  
Тел.: +43 (0)1 890 10 94 доб. 10  
Факс: доб. 99  
Taborstraße 54, 1020 Wien  
m.tabachnik@versicherungseck.at  
www.versicherungseck.at

**VERSICHERUNGSECK TABACHNIK**

ВАШ СПЕЦИАЛИСТ ПО МЕДИЦИНСКОМУ СТРАХОВАНИЮ ДЛЯ ВАШЕГО ВИДА НА ЖИТЕЛЬСТВО.  
Широкое покрытие, гарантированное исполнение обязательств.  
Мы также готовы сотрудничать с вашим адвокатом.

**Анастасия Митрофанова** **NMC** | **S**  
Русскоговорящий адвокат Neulinger Mitrofanova Covic  
Rechtsanwälte OG

- правовой аудит документов
- регистрация фирм
- сопровождение сделок с недвижимостью
- иммиграционное право/гражданское право
- семейное право/трудовое право
- уголовное право и другие правовые вопросы

1020 Wien, Taborstraße 11B | T +43 1 235 03 42  
mobil + 43 660 235 03 41 | F +43 1 235 03 42 10  
office@nmc-anwaelte.at | www.nmc-anwaelte.at

**steuerexperten.at**  
www.steuerexperten.at

Регистрация всех видов бизнеса в Австрии  
Бухгалтерское и налоговое обслуживание  
Юридические услуги  
Получение и продление ВНЖ в Австрии  
Перевод активов и сделки с недвижимостью

**Первая консультация бесплатно!**  
+43 1 512 50 09 16

в том числе на то, чтобы вывести в легальное поле от 13 млн до 20 млн человек, работающих на себя, многие из которых пользуются шеринг-сервисами для поиска клиентов, говорилось в заявлении Российской ассоциации электронных коммуникаций. Таким образом российские интернет-пользователи, включенные в шеринг-экономику, становятся легальными участниками экономического процесса. С 2020 года зарегистрироваться в качестве самозанятых можно еще в 19 регионах РФ.

## РЫНОК РАЗВИВАЕТСЯ НЕОДНОРОДНО

В 2020 году к первичному размещению акций (IPO) готовится один из самых ярких гигантов шеринг-экономики – платформа по поиску съемного жилья AIRBNB (оценочная стоимость – около \$35 млрд, доходы в 2018 финансовом году – \$2,9 млрд).

Результаты размещений других шеринг-платформ, состоявшихся за последние пару лет, сложно назвать однозначными.

Так, весной 2019 года IPO провели UBER и LYFT – две конкурирующие онлайн-платформы для совместных поездок на автомобиле. Но ни авторитет UBER как пионера в этом бизнесе, ни потенциал более гибкого американского LYFT не защитили бумаги обеих компаний от заметного снижения – к сентябрю они стоили на 30 % меньше цены размещения. IPO другого любимчика инвесторов – сети коворкингов WeWork и вовсе не состоялось: после публикации проспекта эмиссии вскрылись убытки сети, недостатки корпоративного управления и конфликты интересов ее сооснователя Адама Неймана.

Самая быстрорастущая экономика совместного потребления – в Китае. По прогнозам Национального информационного центра КНР, к 2025 году доля шеринг-экономики составит до 20 % от ВВП страны. Но даже здесь в условиях высокого спроса несколько каршеринговых и байкшеринговых бизнесов, включая ToGo и Ofo, за последние пару лет

либо оказались на грани банкротства, либо были вынуждены со скандалом уйти из ряда местных регионов. У китайских каршерингов проблемы те же, что испортили жизнь UBER и LYFT: соперничество толкает их снижать цены, вкладываясь в дорогостоящие рекламные кампании и принимать рискованные инвестиционные решения.

Другим нишам, связанным с экономикой совместного потребления, повезло больше, пишет Тэд Лэдд, профессор Международной школы бизнеса Халта и преподаватель Гарварда, в колонке для американского FORBES: например, на рынке онлайн-объявлений (классифайдов) системных проблем меньше и инвесторы вкладываются сюда с меньшей опаской.

## ОБЪЯВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ

Простота, доступность и широкий охват аудитории онлайн-платформ объявлений (классифайдов) вывели рынок частных услуг и поддержанных товаров на новый уровень.

Принципы шеринг-экономики стали основой для триумфа как горизонтальных классифайдов (охватывают как можно более широкий спектр объявлений), так и вертикальных (специализируются на конкретной сфере, например на продаже автомобилей или бытовой электроники). Сегодня через сайты объявлений потребителю напрямую продаются новые и поддержанные вещи, бытовая техника, электроника, автомобили, недвижимость, предлагаются аренда офисов, квартир и оборудования, услуги фрилансеров и многое другое.

В 2015 году консалтинговая компания MCKINSEY оценивала операционную прибыль сервисов онлайн-объявлений в 40–60 %. Для сравнения: по данным компании SCIMARKET, средняя операционная прибыльность крупнейших мировых компаний из индекса S&P 500 в 2019 году была на уровне 10–15 %. Кроме того, во многих странах еще не определились лидеры рынка, а значит, есть ниши для новых игроков, писали аналитики MCKINSEY.

Классифайды, выросшие из бумажных газет, стремительно меняются под влиянием технологий: внедряют искусственный интеллект, чтобы облегчить потребителю поиск нужного товара или услуги, объединяются со службами доставки и платежными системами. Что дальше?

Ежегодный доклад EUROMONITOR INTERNATIONAL о поведении онлайн-пользователей в 2019 году подчеркнул важность запроса глобальной аудитории на скорость. Чем меньше кнопок на экране нажимает потребитель, чтобы получить желаемое, тем больше шансов у онлайн-сервиса преуспеть. На этом фоне популярность набирают так называемые **суперприложения** (SUPERAPPS). Внутри них можно найти не только объявления и онлайн-магазины, но и службы доставки, каршеринги, игры, доступ к онлайн-банкингу, а также внутренние чаты и соцсети.

Запрос на суперприложения сформировался в первую очередь на азиатских рынках. Здесь количество онлайн-объявлений и различных сервисов достигло таких масштабов, что пользователи не желают в них разбираться и иметь в смартфоне десятки разных приложений: им удобнее, чтобы все необходимое было интегрировано в одном. Аналитики EUROMONITOR приводят в пример суперприложения WeChat, LINE и GoJek.

Изначально горизонтальный по концепции классифайд «Авито» эволюционирует в направлении суперприложения, развивая внутри себя отдельные вертикальные сервисы. Например, на «Авито Недвижимости» самая большая база объявлений о недвижимости в России – свыше 2,6 млн, через этот раздел продается каждая вторая квартира в РФ. Более 16 000 российских компаний сменили владельцев в 2018 году благодаря разделу «Готовый бизнес», средняя цена сделки – около 1 млн рублей. Через раздел «Бытовая электроника» продается 6–7 % всех телефонов и телевизоров в стране и около 10 % поддержанных компьютеров и ноутбуков, а в разделе «Работа» собрано 1,95 млн резюме и почти 250 000 вакансий.

Александра Авдеева  
www.vedomosti.ru