



ШЕЛБИ КЛАРК, ОСНОВАТЕЛЬ
RELAYRIDES, В НАСТОЯЩЕЕ
ВРЕМЯ СЧИТАЕТСЯ
ИНВЕСТИТОРОМ GM

рейтинг-системы Ebay появляются доверие к частным лицам. С Facebook вы можете идти еще дальше, просматривая странички людей до того, как брать у них что-либо в аренду. Благодаря приложениям в смартфоне люди могут легко совершать транзакции в любом регионе, проверив предложения в своем районе и оплатив на месте. «Раньше все было организовано вокруг компании, а теперь мы движемся к тому, что все организовано на доступе к активам», – заявляет Лиза Гански, учредитель фотостартапа Ofoto, в 2001 году продавшая его Eastman Kodak.

Десятки стартапов, следующие этому тренду, потерпят неудачу, ведь в этой сфере все достается

лишь победителю. Зато на лидеров, как водится, посыплются удары встревоженных игроков рынка и регулирующих органов. Airbnb сейчас отстаивает свои права в Нью-Йорке и Сан-Франциско. Власти Сан-Франциско против сдачи в аренду на короткий срок – но только когда получают жалобы. В 2012 году в городе было проведено 828 расследований и рассмотрено 2239 нарушений по краткосрочной аренде. В этом году штрафы для повторных нарушителей могут составить до \$25 тыс. Тем временем Lyft и SideCar недавно получили иск от Комиссии по вопросам коммунального обслуживания Калифорнии за деятельность без лицензии. Также большой вопрос, как проводить сбор налогов с этих организаций и защищают ли они клиентов от недоразумений и мошенников. Кто же представляет вкусы и мнения стилиста Бруклина и Сан-Франциско, выясняется попутно.

Всем скептикам соучредитель Airbnb Брайан Чески может рассказать о метафорическом сердце, Пеории, где есть три хозяина домов, готовые сдавать их всего за \$40 за ночь. «Люди в этом сервисе во многом предприниматели и микропредприниматели, – говорит он. – Они могут похвастаться большей независимостью, большей свободой. Их финансовое положение более стабильно».

ДАЖЕ В ПЕОРИИ

Зарождением сегодняшней экономики совместного пользования можно считать Сан-Франциско 2008 года, где Чески и Джо Геббиа,

**“БЛАГОДАРЯ
КОНЦЕПЦИИ SHARE
ECONOMY ПОЯВИЛСЯ
РЫНОК ДЛЯ ВЕЩЕЙ,
КОТОРЫЕ НИКОГДА
НЕ СЧИТАЛИСЬ
ПРИБЫЛЬНЫМИ**

выпускники Род-Айлендской школы дизайна, создали сайт Airbedandbreakfast.com, чтобы рекламировать свободную площадь. В первую же неделю у них появилось три клиента, и они решили встряхнуть последнюю наличность и построить сайт лучше. «Мы никогда не предполагали, что участвуем в формировании новой экономики, – признается Чески. – Мы всего лишь пытались решить собственную проблему. А после того, как решили, поняли, что этот вопрос актуален для многих».

Для обеспечения технологической составляющей они наняли Натана Блечарчука, бывшего соседа по комнате Геббиа. С самого начала трио сосредоточилось в своем возрожденном сайте Airbnb на крупных мероприятиях, когда в отелях нет свободных мест, таких как, например, Конвенция республиканцев и демократов в 2008 году. В 2009 году они начали сотрудничество с известной в Силиконовой долине Y Combinator, хотя соучредитель Пол Грехем испытывал большие сомнения. Партнеры Airbnb впечатлили его своими сумасшедшими идеями, например завтраками Obama's и Cap'n McCain's. Сначала их раздавали блогерам, дабы получить известность, а затем продавали уже по \$40 за пачку. «Мы скептически отнеслись к концепции, но были в восторге от самих основателей», – признается Грехем. Позже Чески с командой перешли к Sequoia Capital, вложившей \$600 тыс. на посевном этапе привлечения инвестиций.

Airbnb развивалась медленно, столкнувшись с проблемой всех рынков: покупатели хотят, чтобы было больше продавцов, и наоборот. Имело место и предубеждение в обществе против пользования неновым продуктом. Бесчисленное количество людей сказало Чески, что сдавать в аренду дом, в котором сам живешь, незнакомцам – «сумасбродная и сомнительная затея». Для привлечения большего числа арендодателей основатели Airbnb в 2009 году полетели в Нью-Йорк, где живут многие их пользователи, чтобы встретиться с ними лично, ➤