

получать доход от неиспользуемого потенциала своих вещей, и люди берут в аренду вещи у таких же пользователей, вместо того чтобы покупать или брать в аренду у компании.

Airbnb – лучший пример этого феномена (а для сторонних наблюдателей – единственный), но за последние четыре года появилось по крайней мере 100 компаний, предлагающих владельцам возможность дохода от физических активов. И нет нужды покупать что-либо самим. «Экономика совместного пользования – реальный тренд, – говорит Джо Краус, генеральный партнер в Google Ventures, который лично инвестировал в два сайта по совместному использованию автомобилей RelayRides и SideCar. – Людям это интересно по причинам экономии, экологии и образа жизни. И если компании смогут сделать эту модель такой же комфортной, как владение собственностью, это будет огромный прорыв».

Благодаря концепции совместного пользования появился рынок даже для тех вещей, которые никогда не считались потенциально прибыльными. Десяток квадратных метров подъездной дорожки могут приносить прибыль через Parking Panda. Комната в доме неожиданно становится собачьим пансионом через DogVacay. А на Rentoid, например, любитель пеших прогулок может за \$10 в день поделиться палаткой с горожанином – и оба останутся в выигрыше. Со SnapGoods дрель, лежащая без дела в гараже, также становится источником дохода. С Liquid ненужный велосипед – прекрасный способ путешествовать дешевле и смотреть новые города всего за \$20. Переход в экономику совместного пользования является причиной того, что Avis Budget Group решила в прошлом месяце выплатить ни много ни мало \$500 млн за Zipcar, даже невзирая на тот факт, что стартап-первопроходец в сфере почасовой аренды за последний год принес всего то \$4,7 млн прибыли. Но Zipcar в какой-то степени упускает самое важное: ее автопарк имеет



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

централизованного владельца. А более выгодная модель, возможно, лежит в совместном пользовании через такие сервисы, как RelayRides и Getaround, которые имитируют Hertz или Avis, но с тем дополнением, что сам сервис ничем не владеет. Их парки – по последним данным, это около 50 тыс. авто – разбросаны по миллионам подъездных дорожек Америки. SideCar и Lyft идут еще дальше – извлекают выгоду даже из свободных сидений, позволяя владельцам подвозить пассажиров по пути.

Экономика совместного пользования поглощает индустриальную модель, по которой компании владеют, а люди потребляют, подобно тому как Youtube потеснил

традиционное телевидение, а блогосфера – массмедиа. Она позволяет быть одновременно и потребителем и производителем, а также пользоваться возможной финансовой прибылью последнего.

По оценкам Forbes, объемы, текущие благодаря такой модели экономики прямо в карманы людей, в этом году превысят \$3,5 млрд, рост превысит 25%. При таких темпах совместное пользование уже не просто доходный поток в застойные времена, а настоящая революция в экономике. Технологии с успехом усовершенствовали систему газетных объявлений, которые традиционно выступали посредником в сделках такого рода, а за счет столь активно копируемой

рейтинг-системы Ebaу появляется 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 похвастать 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,

**“БЛАГОДАРИ
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 Car'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, ➤