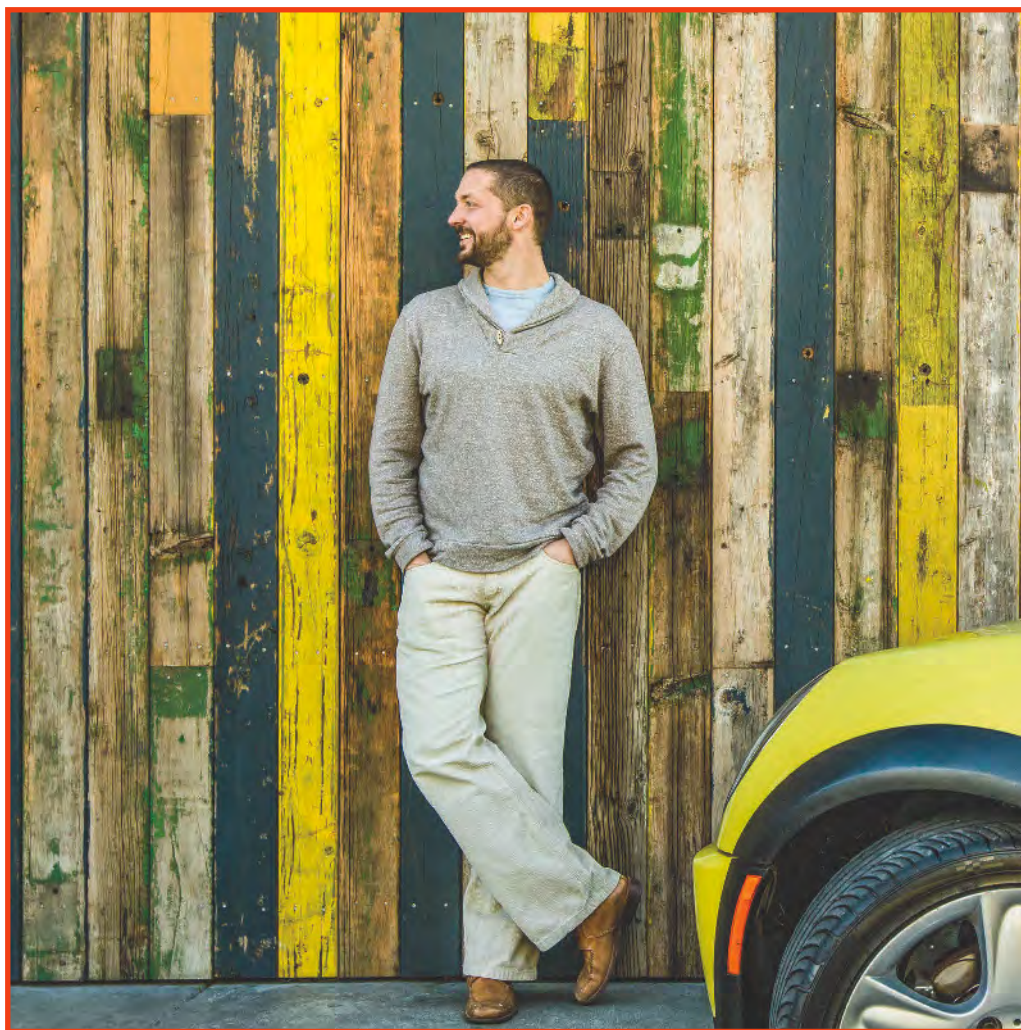


получать доход от неиспользуемого потенциала своих вещей, и люди берут в аренду вещи у таких же пользователей, вместо того чтобы покупать или брать в аренду у компании.

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 принести 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



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