

Разделяй и зарабатывай | Partage et gagne de l'argent

Auteur: Татьяна Гирко, [Цюрих](#), 05.06.2015.



© deloitte

Sharing economy – распределенная экономика, в которой частный спрос удовлетворяется частным предложением, – оказалась сегодня в центре внимания благодаря глобальному успеху компаний Airbnb и Uber.

|

L'«économie du partage», où l'offre privée répond aux besoins de demande privée, est actuellement au cœur de toutes les discussions, principalement grâce au succès international d'Airbnb et d'Uber.

Partage et gagne de l'argent

Экономическая модель, позволяющая одним немного заработать, а другим – найти товар (чаще услугу) подешевле, совершила настоящий переворот в таких

«традиционных» секторах, как гостиничный бизнес и транспорт. Sharing economy (этот термин иногда переводится на русский язык как «совместное потребление», что, на наш взгляд, не совсем полно отражает его суть) пользуется грандиозным успехом во всем мире, в том числе и в Швейцарии. Консалтинговая компания Deloitte посвятила процветающей модели свое последнее исследование.

История sharing economy началась в американской Силиконовой долине два десятка лет назад с создания сайта eBay, считают эксперты Deloitte. Правда, настоящая популярность пришла лишь после финансового кризиса, когда увидели свет стартапы Airbnb, Uber, Lending Club и Wework. Предложенные ими модели позволили решить ставший для одних актуальным вопрос дополнительного заработка, а для других – строгой экономии.

Сам термин следует использовать с осторожностью, предупреждают авторы исследования: словосочетание sharing economy («économie du partage» во французской версии) может навести на мысль, что участники руководствуются желанием помочь ближнему, исключая финансовую составляющую. Вторым важным аспектом для верного восприятия новой модели заключается в том, что рынок sharing economy открыт не только для частных лиц, подчеркивает Deloitte.

Принцип этого явления прост: «Можно сдать в аренду все, что не используется в данный момент». Основанный в 2008 году сайт Airbnb позволяет за небольшой процент от суммы сделки найти друг друга владельцам свободного (пусть даже краткосрочно) жилья и путешественникам, которые хотят сэкономить на расходах на гостиницу. По оценкам Wall Street Journal, сегодня сайт насчитывает миллионы пользователей из 200 стран мира. Это означает, что вариант проживания «у частных» – традиция, которой невозможно удивить советского отдыхающего, – пользуется в наши дни большей популярностью, чем размещение в гостиничных сетях Hyatt и InterContinental.

Аналогично действует и американская компания Uber, сводящая воедино спрос и предложение в сфере транспортных услуг. О популярности сервиса можно судить по обеспокоенности официальных служб такси, регулярно выступающих с требованиями запретить тот или иной вид услуги. При этом, если во многих европейских городах противники Uber выражают недовольство теми случаями, когда перевозкой пассажиров занимаются непрофессиональные водители, то [жневские таксисты выступают](#) за полный запрет деятельности конкурирующей организации.

Эксперты Deloitte отмечают, что sharing economy не ограничивается гостиничным и транспортным сектором, а активность «частников» набирает обороты и по другим направлениям. В 2013 году доля мирового рынка стремительно развивающейся экономической модели достигла 26 млрд долларов, и, по некоторым оценкам, в ближайшие годы она вырастет до 110 млрд долларов.

Крупнейшие компании, такие как Google, General Electric, Citigroup, Hyatt и Avis, оценив перспективность sharing economy, охотно вкладывают средства в стартапы, разрабатывающие проекты для «частного» сектора. Цифры говорят сами за себя:

объем инвестиций в начинающие компании в этой сфере вырос с 300 млн долларов в 2010 году до 6 млрд долларов в 2014-м. Всего на сегодняшний день сумма финансовых вложений в sharing economy достигла 12 млрд долларов, а Uber обогнал по объему инвестиций даже такие популярные социальные сети как Facebook и Twitter.

В Швейцарии в целом сложились благоприятные условия для развития sharing economy: во-первых, страна не испытывает недостатка в энергичных и амбициозных начинающих предпринимателях, а во-вторых, федеральные власти пока не слишком активно ограничивают деятельность новой экономической модели, предоставив ей возможность развиваться и набирать обороты. Тем не менее по объему финансирования Конфедерации пока далеко до Силиконовой долины: крупные компании, как правило, не рискуют вкладывать деньги в новые швейцарские проекты, подобные Airbnb, Uber и другие, принимая во внимание относительно небольшой объем рынка и высокую стоимость рабочей силы.

Несмотря на явный недостаток местных стартапов, модель sharing economy довольно успешно представлена в Швейцарии в разных секторах экономики (см. график). Однако пример США отчетливо дает понять: пространство для роста существует, отмечают эксперты Deloitte.

Результаты проведенного компанией опроса также свидетельствуют, что в Швейцарии sharing economy ждет большое будущее. Так, каждый пятый житель Конфедерации хотя бы раз в жизни пользовался онлайн сервисом, предлагающим услуги «частников», а 55% респондентов собираются влиться в систему «совместного потребления» в течение ближайших 12 месяцев. Интересная деталь: жители Романдской Швейцарии намного более благосклонны к подобным сервисам, чем их соотечественники из немецкой части. Популярность sharing economy в этих двух частях Конфедерации выражается пропорцией 2:1.

[стартапы в швейцарии](#)

[комиссии за оплату по интернету](#)

Статьи по теме

[Развитым экономика не хватает предпринимательских амбиций](#)

[ProtonMail – не открытка, а письмо в конверте](#)

[500 миллионов за идеи, зародившиеся в Лугано](#)

[Автостоп по смс в Швейцарии](#)

[Uber уйдет из Женевы?](#)

Source URL: <https://nashagazeta.ch/node/19769>