

УДК 123.456:789

Н. В. Рощина,

к. е. н., доцент, Національний технічний університет України "КПІ ім. І. Сікорського"

Л. С. Борданова,

к. е. н., Національний технічний університет України "КПІ ім. І. Сікорського"

ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІКИ СПІЛЬНОЇ УЧАСТІ

N. Roshchina,

PhD in Economics, associate professor of National technical University of Ukraine

"Igor Sikorsky Kyiv Politechnic Institute"

L. Bordanova,

PhD in Economics of National technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Politechnic Institute"

SHARING ECONOMY PERSPECTIVES

У статті представлено загальний огляд моделі економіки спільної участі, передумови її розвитку, поточний стан, середньо- та довгострокові перспективи. Проаналізовано 4-х факторну характеристику належності підприємства до сфери економіки спільної участі; розібрано принцип та модель роботи першої компанії в сфері шерингової економіки — Airbnb. Видокремлено причини та драйвери зростання шерингової економіки в наступні десятиріччя. На прикладі існуючих тенденцій та сервісів розкриті подальші перспективи та напрями розвитку шерингової економіки. Проаналізовано можливість створення шару інтегрованих хабів та максимальної консолідації шерингової економіки довкола кількох головних сервісів.

The article presents a General overview of the economic model of joint participation, background of its development, current status, medium — and long-term prospects. Analyzed 4 factor characteristics of enterprises belonging to the economic sphere of joint participation; disassembled the principle and the model of the first companies in the field of sharing economy — Airbnb. Selected causes and drivers of growth of the sharing economy in the coming decades. For example, current trends and services disclosed future prospects and directions of development of the sharing economy. Analyzed the possibility of establishing a layer of integrated hubs and consolidation sharing economy around a few main services.

Ключові слова: шерингова економіка, економіка спільної участі, одноранговий обмін, цифрові з'єднувальні фірми, інтегровані хаби.

Key words: sharing economy, the economy of joint participation, peer-to-peer exchange, digital matching company, integrated hubs.

ВСТУП

Сьогодні у світі відбуваються значні трансформації суспільно-економічного життя: на зміну надмірному споживанню, притаманному ХХ століттю, приходить парадигма розумного спільного споживання. Економіку, засновану на принципах спільного споживання, називають шеринговою. На думку більшості вчених, у наступні роки саме вона стане базовою і визначатиме життя суспільства у майбутньому.

Суть економіки спільного споживання полягає у можливості отримання додаткового доходу (або скороченні витрат) від передачі у тимчасове користування речей, які наразі вам не потрібні. Товари тривалого користування стають предметами колективного споживання.

A Pricewaterhouse Coopers прогнозує, що вже до 2025 року доходи від сервісів спільного споживання перевищать величину \$335 млрд (для порівняння — доходи країн ЄС від туризму у 2014 році склали \$422,6 млрд) [1].

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є дослідження моделі економіки спільної участі, аналіз передумов і драйверів її розвитку, середньо- та довгострокових перспектив.

МЕТОДОЛОГІЯ

У процесі дослідження використовується метод теоретичного узагальнення, методи аналізу і синтезу, наукової дедукції та індукції, класифікаційно-аналітичний тощо.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Економіка спільної участі (шерингова економіка, англ. sharing-economy), є соціоекономічною системою, заснованою на спільному користуванні людськими та фізичними ресурсами. До цієї системи іноді включають (або розглядають як споріднені із нею) такі поняття, як мережева економіка (mesh economy) або спільне споживання (collaborative consumption). Шерингова економіка також визначається як гібридна ринкова модель (між власництвом та даруванням) однорангового обміну. Ці транзакції часто проводяться через онлайн-сервіси, які об'єднують певні спільноти [1].

Управління економіки та статистики Міністерства торгівлі США опублікувало доповідь в червні 2016 року, яка намагається визначити і намітити контури цього нового бізнес-сектора, маркуючи її учасників "фірми, що з'єднують цифровим способом" (digital matching firms).

Ця доповідь визначає цей сектор через чотири характеристики [2]:

— вони використовують інформаційні технології (ІТ-системи), як правило, доступні через веб-платформи такі, як мобільні додатки на пристроях, під'єднаних до інтернету, щоб полегшити однорангові транзакції.

— вони покладаються на користувачів на основі рейтингової системи контролю якості, що забезпечує рівень довіри між споживачами і постачальниками послуг, які раніше не зустрічалися.

— вони пропонують робочих, які надають послуги за допомогою цифрових з'єднувальних платформ вільні у складанні свого робочого графіку.

— до тієї міри, якою інструменти та активи необхідні для надання послуг та функціонування платформи, цифрові з'єднувальні фірми покладаються на власні інструменти та ресурси працівників.

Одним із піонерів шерингової економіки став американський сервіс для оренди житла Airbnb, заснований Брайаном Ческі та Джо Гебі в Сан-Франциско у 2008 році. Airbnb використовує брокерську модель. Він надає майданчик для здійснення угод і деякі послуги на зразок клієнтської підтримки, прийому платежів і страховки для власників житла (\$1 млн). За це він бере плату — 3% з орендодавця та від 6% до 12% з орендаря в залежності від вартості об'єкта [5].

У минулому році кількість замовлень на сайті досягло, за оцінкою Майкла Патчера з Wedbush Securities, 12—15 млн "ночей". Для порівняння: вся готельна індустрія США, за оцінками дослідницької компанії STR, з січня по листопад 2012 року продала 1 млрд "ночей". Патчер вважає, що Airbnb в майбутньому досягне показника 100 млн "ночей" на рік, і тоді виручка сайту перевищить \$1 млрд (за підсумками 2012 року очікується в районі \$150 млн) [5].

У 2016 році Airbnb замовила дослідження впливу свого бізнесу на місто Сан-Франциско і виявила "приголомшливий ефект". Оскільки пропозиції Airbnb виявилися дешевше, ніж у готелів, приїжджі жили в орендованому житлі довше і, відповідно, залишали в місті більше грошей, у середньому \$1100, тоді як туристи, що зупинилися в готелі, — \$840. А 14% респондентів сказали, що взагалі не приїхали б в Сан-Франциско, якщо б не Airbnb [1].

У шеринговій економіці все не закінчується на одних лише послугах таксистів, оренді квартир або каучсерфінгу. У сферу спільного надання та використання послуг поступово втягуються не тільки окремі люди, але й цілі компанії. Для цього є потужні передумови:

1. Інформаційні технології та соціальні медіа сприяють прямій комунікації користувачів між собою, причому це стосується як окремих людей, так і цілих організацій. Багато особистих даних користувачів сьогодні знаходяться у відкритому доступі, а мобільні технології стали більш ніж доступні.

2. Населення Землі росте, і до 2050 року воно складе близько 9,3 млрд чоловік. За даними Організації Об'єднаних Націй, буде урбанізовано 64,1% населення країн, і 85,9% — розвинених країн. Збільшення щільності населення міст призведе до потреби спільного використання ресурсів і послуг.

3. З кожним роком збільшується нерівність доходів. Викладач Гарвардського університету Стівен Штраус припустив, що розрив між доходами багатих і бідних (принаймні для США) стане однією з рушійних сил шерінгу.

4. Людство все частіше стикається з глобальними фінансовими, екологічними і соціальними кризами. Після фінансової кризи 2008 року падіння доходів, безробіття, невпевненість у завтрашньому дні стали широко поширеними факторами навіть у розвинених країнах. Людям доводиться ретельніше контролювати свої витрати.

5. Грають роль і численні стихійні лиха, наприклад, землетрус в Японії, цунамі, чилійський землетрус, урагани, посуха 2012 року та ін.

6. Сьогодні світом ширяться соціальні хвилювання, що несуть за собою бурхливі зміни і нові випробування для економіки.

7. Стрімко збільшується волатильність вартості природних ресурсів. У період між глобальними кризами свою роль відіграє зростання добробуту населення країн, що розвиваються. Все це надає велике навантаження на природні ресурси. Людство частіше починає звертатися до альтернативних джерел енергії.

8. За останні кілька років шерингова економіка показувала стабільне зростання. Сьогодні тисячі компаній по всьому світу дозволяють людям ділитися, орендувати, позичати або дарувати товари, послуги, навички та інформацію [2].

The Economist оцінює світовий ринок шерингової економіки в інтернеті в \$26 млрд. Зростання на 25% збережеться і в 2014 році. Шерингова економіка зараз все активніше впливає на ряд "традиційних" галузей, формуючи інтерес до себе з боку "класичних" компаній, вносять її елементи у свою бізнес-модель [1].

У довгостроковій перспективі це буде означати, що попит на ті ж машини, споживчі продукти або послуги може скоротитися, оскільки раціональніше і вигідніше буде спільно використовувати і транспорт, і місця проживання, та паркування. Компаніям доведеться конкурувати не тільки з тими, хто продає товари і послуги на первинному ринку, але і з мільйонами споживачів, які готові надати в наявні у них активи в оренду. А така конкуренція — в свою чергу — буде "зрізати" ціни не тільки на первинному, але і на вторинному ринку. Зниження цін у довгостроковій перспективі позначиться на прибутку компаній.

Зміниться і ситуація на ринку зайнятості: поява гнучких можливостей додаткового заробітку в сфері послуг дасть людям можливість будувати свій робочий день. Може змінитися саме поняття працевлаштування та безробіття. у моделі шерингової економіки повна зайнятість може приносити дохід, який можна порівняти з повним робочим днем в офісі — і при цьому людина не буде зайнята весь день, у неї з'явиться додатковий час для своїх захоплень і справ [4].

У середньостроковій перспективі можна прогнозувати консолідацію ринку і зростання ефективності економіки спільного користування. Сервіси на кшталт Zen99 будуть допомагати у вирішенні питань з податками, а Checkr займатиметься автоматизацією чеків і виписок за на-

даними sharing-послуг. Наступним шаром шерингової економіки стане модель інтегрованих хабів, в рамках яких почнуть надавати послуги різні учасники ринку. Такий хаб передбачає взаємну інтеграцію онлайн — сервісів шляхом обміну API. З'явиться єдиний онлайн — ринок, якась універсальна платформа, яка дозволяє бронювати різні види сервісів на єдиній платформі. Наприклад, сервіс бронювання столиків буде використовуватися не тільки для замовлення місця в кафе або ресторані, але і для замовлення таксі до будинку через Uber, покупки квітів через платформу спільної доставки (можливо — з використанням того ж Uber або Lyft) і резервування номера в готелі після романтичного побачення. Так, виникне єдиний "поточковий" ринок sharing-послуг [5].

Крім горизонтальної, буде і вертикальна інтеграція сервісів такого роду. З'являться ніші, в яких компанії почнуть пропонувати спільні пакетні послуги (кілька компаній, а підсумковий пакет послуг отримує один споживач: стрижка + укладка + макіяж, подарунок + косметика, товари для будинку + доставка + знижки на подальші покупки).

Концепція спільного користування створює ринки з речей, про монетизації яких ще кілька років тому неможливо було і подумати. Кілька зайвих квадратних метрів на автомобільній доріжкою перед будинком можуть приносити дохід, якщо їх виставити на Parking Panda. DogVacaу дає можливість перетворити зайву невідремтовану кімнату вашого будинку в пентхаус для чиєсь собаки. Таких прикладів можна навести достатньо.

Саме бажанням долучитися до економіки спільної участі можна пояснити недавню покупку за \$500 млн групою Avis Budget сервісу Zipcar, хоча в минулому році цей стартап, який займається погодинною орендою автомобілів, показав незначну прибуток \$4,7 млн і позбавлений головної фішки — весь парк автомобілів знаходиться у власності компанії. Більше перспектив у іншої моделі, коли людям надають можливість брати машини в оренду один у одного, — цим займаються такі сервіси, як RelayRides і Getaround, які начебто копіюють Hertz або Avis, але тільки машин у власності не мають. 50 000 автомобілів, які можна орендувати за їх допомогою, більшу частину часу без толку стоять на доріжках у приватних будинків по всій Америці. Невелику частку таких послуг мають сервіси SideCar і Lyft, які допомагають монетизувати вільне місце в приватному автомобілі — взяти в поїздки платного пасажира [4].

За оцінками Forbes [1], оборот share economy в поточному році перевищить \$3,5 млрд, а гроші безпосередньо перетечуть з кишені в кишеню. Це на 25% більше, ніж роком раніше, і з таким приростом це вже не побічний заробіток при стагнації ринку зарплат в США, а економічний тренд руйнівної сили. Показники одного з найпопулярніших сервісів "спільного користування" — таксі-стартапу Uber — \$10 млрд валової виручки до кінця цього року + оцінка бізнесу в \$40 млрд Ємність ринку в ключових 5 секторах sharing-економіки досягла \$15 млрд за підсумками 2014 року. Прогнозують, що до 2025 року цей показник зросте до \$335 млрд [3].

ВИСНОВОК

Шерингова економіка як бізнес-модель стрімко набирає вагу в загальній структурі економіці, незважаючи на свій молодий вік. Для цього є обґрунтовані фундаментальні підстави. Шерингова економіка рухається в бік розширення ринків, типів послуг, які надаються. У середньостроковій перспективі ми побачимо консолідацію ринку і зростання ефективності економіки спільного користування. У довгостроковій перспективі можливе скорочення попиту на товари з традиційно високим попитом через можливість та зручність їх спільного використання.

Література:

1. Экономика будущего: как сервисы вроде Airbnb меняют потребительские привычки [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.forbes.ru/tehnologii/internet-i-svyaz/233876-ekonomika-budushchego-kak-servisy-vrode-airbnb-menyayut-potrebite>
2. Uber, Airbnb and consequences of the sharing economy: Research roundup [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://journalistsresource.org/studies/economics/business/airbnb-lyft-uber-bike-share-sharing-economy-research-roundup>
3. Пора делиться — как работает sharing-модель в современном обществе и бизнесе [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.imena.ua/blog/sharing-economy/>
4. Шеринговая экономика — что это: конвейер идей, революция или подрывная модель традиционного бизнеса? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.management.com.ua/qm/qm198.html>
5. Airbnb and Uber Are Just the Beginning. What's Next for the Sharing Economy [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.entrepreneur.com/article/244192>

References:

1. Geron, T. (2013), "Economy of the future: how services like Airbnb change consumer habits", available at: <http://www.forbes.ru/tehnologii/internet-i-svyaz/233876-ekonomika-budushchego-kak-servisy-vrode-airbnb-menyayut-potrebite> (Accessed 05 Nov 2017).
2. Penn, J. and Wihbey, J. (2016), "Uber, Airbnb and consequences of the sharing economy: Research roundup", available at: <https://journalistsresource.org/studies/economics/business/airbnb-lyft-uber-bike-share-sharing-economy-research-roundup> (Accessed 05 Nov 2017).
3. Melnik, A. (2016), "It's time to share — how the sharing model works in modern society and business", available at: <https://www.imena.ua/blog/sharing-economy/> (Accessed 05 Nov 2017).
4. Humennyj, D. (2014), "Scheraina economy — a new consumption model", available at: <http://www.management.com.ua/qm/qm198.html> (Accessed 05 Nov 2017).
5. Zhuo, Tx (2015), "Airbnb and Uber Are Just the Beginning. What's Next for the Sharing Economy", available at: <https://www.entrepreneur.com/article/244192> (Accessed 05 Nov 2017).

Стаття надійшла до редакції 08.11.2017 р.