

# Шеринговая экономика вырастет в 10 раз

7 июня 2019 г.

**Шеринговая экономика вырастет в 10 раз к 2025 году**, и все потому, что миллениалы и поколение Z делают ставку не на владение, а на пользование.

Подробнее про отдельные сегменты и модели **экономики совместного потребления**, где равные пользователи обмениваются, делятся, продают товары и услуги (каршеринг, краткосрочная аренда помещений, вещей и т.д.) мы расскажем в одном из следующих выпусков, а сейчас назовем общие признаки шерингового бизнеса:

- Полностью автоматизированный онлайн сервис, процессы не требуют практически никакого обслуживания
- Краудфандинговая рейтинговая система: рейтинги пользователей и отзывы собираются, обрабатываются, влияют на итоговый рейтинг поставщиков услуг
- Оплата за результат
- Пользовательский контент, обратная связь от пользователей, общий доступ к информации
- Рыночные цены - благодаря чрезвычайно низкому уровню затрат

## **Объем и прогнозы роста**

Европейская консалтинговая компания Juniper Research отмечает, что мировая экономика совместного потребления (sharing economy) в 2017 году достигла \$18,2 млрд., и, по прогнозу, удвоит свою текущую рыночную стоимость к 2022 году, достигнув более \$40 млрд. (из них 50% займет Северная Америка, на долю восточной Европы прогнозируется около 5%).

Нам эта цифра кажется даже заниженной, либо здесь не учтены данные по России. **Согласно отчету РАЭК, объем российского рынка интернет-сервисов совместного пользования вырос в 2017 г. на 20%, достигнув 390 млрд.руб. (\$6 млрд), а в 2018 превысил 500 млрд, показав 30%-й рост.**

Эксперты McKinsey прогнозируют, что к 2025 году половина мировой экономики будет задействована в совместных моделях потребления. Потенциал роста объема рынка шеринговой экономики, по оценке PricewaterhouseCoopers (PwC), значительно выше текущего: отрасль способна вырасти до \$335 млрд к 2025 году за счет пяти ключевых секторов — путешествий, совместного использования

автомобилей, финансов, поиска персонала, а также потоковой передачи музыки и видео.

Яркий пример успеха бизнес-модели экономики совместного потребления - достижения Airbnb по сравнению с традиционными гигантами в гостиничной индустрии. Американская шеринговая компания Airbnb по данным PwC ежегодно обслуживает почти на 22% больше туристов, чем международная сеть отелей Hilton. Обращаем внимание, что Airbnb ни копейки не потратила на недвижимость по сравнению с конкурентами (данные на 2018 г):

|                | <i>Количество комнат</i> | <i>Год основания</i> | <i>Рыночная капитализация (USD)</i> | <i>Недвижимое имущество (USD)</i> |
|----------------|--------------------------|----------------------|-------------------------------------|-----------------------------------|
| <b>Мариотт</b> | 1,1 млн                  | 1957                 | 16 миллиардов                       | 985 миллионов                     |
| <b>Хилтон</b>  | 745 000                  | 1919                 | 19 миллиардов                       | 9,1 миллиарда                     |
| <b>Airbnb</b>  | 2 миллиона+              | 2008                 | 30 миллиардов                       | 0                                 |

Сравнение показателей Airbnb и гигантов индустрии гостеприимства, данные lovata.com на 2018 г.

Другой пример - сервисы совместного использования автомобилей, в том числе американский Uber и Lyft, французский BlaBlaCar, индийский Ola и другие, которые, по оценке Juniper Research, к 2022 году принесут 47% общего дохода экономики совместного пользования.

В России пока основной вклад в экономику совместного потребления вносят C2C продажи (72% от объема транзакций в 2018г.) и услуги частных лиц - фрилансеров (19%). Но сегменты транспорт (каршеринг и карпулинг) и краткосрочная аренда жилых помещений активно развиваются, занимая уже 7% от объема транзакций. В частности, рынок каршеринга, по данным Сбербанка, вырос в 2018 г. в 5 раз по сравнению с 2017 и достиг 7 млрд.руб. *РАЕК* называет другую цифру – 13 млрд.руб.

### **Охват населения**

Согласно отчету (2016 г.), опубликованному исследовательским центром Pew, 72% населения США использовали какой-либо онлайн-сервис совместного потребления. В России пока только 25% (данным РОЦИТ, 2017 г.) пользователей интернета когда-либо пользовались услугами шеринговых платформ.

### **Характеристика российского пользователя шеринговых услуг:**

- Пол: 55% - мужчины (в Европе перевес в пользу мужчин меньше - 52%, в США - полный гендерный баланс)

- Возраст: почти 60% - 18-30 лет, более 30% - 35 – 41 год, на пользователей старше 41 года приходится менее 10% (в США тоже преобладает молодежь, но 30% приходится на людей старше 40 лет)
- Место проживания: 75% живут в городах-миллионниках, в первую очередь это Москва.
- Доход: 80% - высокий и средний

**К последнему пункту:** преимущества шеринга оценили даже в сегменте люкс: владельцы частных самолетов, яхт, дорогих машин готовы предоставлять их в пользование, а другие - брать в краткосрочную аренду для поездок и отдыха.

В одном из следующих обзоров мы подробнее разберем *направления* шерингового бизнеса.

#### **Ссылки на исследования по теме:**

[Отчет Сбербанка о каршеринге 2019 г.](#)

[Обзор LOVATA 2018 г.](#)

[PWC: New business models in the e-commerce era](#)

[Отчет REW Research Center о шеринговой экономике 2016 г.](#)

[Исследование РАЭК Экономика совместного потребления в России 2018 г.](#)

[Инфографика РОЦИТ 2018 г.](#)

**Обзор подготовила Галина Цветкова, член исследовательского цеха Гильдии маркетологов, автор Telegram-канала для маркетологов [«Цифрозор»](#) с использованием источников: [red-circule.com](#), [tiarcenter.com](#), [lovata.com](#), [raec.ru](#), [sberbank.ru](#), [pewinternet.org](#), [emarketer.com](#), [pwc.com](#), [rbc.ru](#), [wiki.rocit.ru](#).**

**Контакты для связи:**

***Gali.Tsvetkova@gmail.com***

***Telegram @GalinaTsvetkova***