

С ОПЕРЕЖЕНИЕМ РАЗВИТЫХ СТРАН

В ПРОШЛОМ ГОДУ ЭКОНОМИКА СОВМЕСТНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ ПРОДОЛЖАЛА РАСШИРЯТЬ ДОЛЮ В ВРП ПЕТЕРБУРГА. В АВАНГАРДЕ ЭТОГО ПРОЦЕССА СТОИТ КАРШЕРИНГ: ЗА ГОД ПАРК АВТОМОБИЛЕЙ УДВОИЛСЯ. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО НЕКОТОРЫЕ СЕГМЕНТЫ ШЕРИНГОВОЙ ЭКОНОМИКИ РАЗВИВАЮТСЯ ДАЖЕ БЫСТРЕЕ, ЧЕМ НА ЗАПАДЕ. ВЕРОНИКА АБРАМЯН

Основным трендом, который задает сегодня тон разным отраслям, является рост экономики совместного потребления. Согласно наблюдаемой динамике, объем шеринговой экономики вырастет в кратном соотношении в ближайшие пять лет. Причиной этому служит менталитет нынешнего поколения: миллениалы и поколение Z делают ставку не на владение, а на пользование.

Артем Деев, руководитель аналитического департамента AMarkets, подсчитал, что в 2019 году рынок совместного потребления (шеринг) вырос в полтора раза (в 2018 году — на 30%), его объем составил 770 млрд рублей. Самый большой объем показал сегмент c2c-торговли (566 млрд рублей), далее следует направление онлайн-бирж труда (140 млрд), затем каршеринг (20 млрд) и краткосрочная аренда жилья (15,5 млрд). В 2020 году рынок совместного потребления может вырасти минимум на 25–30%. «По многим направлениям шеринг в России развит не хуже, чем в ведущих странах мира (например, перепродажа товаров или услуги такси). Рост не наблюдается в сфере краудфандинга и взаимного кредитования частными лицами», — считает он.

Однако Наталья Игнатенко, PR-директор Planeta.ru, с этим мнением не согласна. «Общее число транзакций (покупок) на Planeta.ru за год выросло на 38,64%, коэффициент транзакций (соотношение покупок к сеансам на сайте, частота покупок) — на 46,98% (GA). Год от года все больше людей принимает участие в краудфандинговых кампаниях и все больше вовлекается в процесс шерингового финансирования интересных проектов и инициатив», — полагает она. Госпожа Игнатенко говорит, что одна из главных точек развития этого вида финансирования — предзаказ, с которого, собственно, и начался краудфандинг. На некоторое время он был «отодвинут» в России социальной миссией краудфандинга или призывами к сотворчеству. «В 2019 году рекорд российского краудфандинга установила группа „Алиса“, собрав на предзаказ своего нового альбома „Посолонь“ 17,4 млн рублей», — рассказала госпожа Игнатенко.

БЫСТРЕЕ МИРА Аналитик по международным рынкам General Invest Михаил Смирнов говорит, что сегодня каршеринг развивается активнее, чем во многих развитых странах, например в США: там он хоть и присутствует, но в плане доступности и гибкости использования проигрывает российскому. «Также можно отметить гибкость развития цифровых платежных возможностей в России. От Apple Pay до платежей с использованием мобильных операторов — все это не в новинку, например, для Китая, где возможность платежей даже через мессенджер WeChat, однако в Европе и США многие из



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО
СОГЛАСНО НАБЛЮДАЕМОЙ ДИНАМИКЕ, ОБЪЕМ ШЕРИНГОВОЙ ЭКОНОМИКИ ВЫРАСТЕТ В НЕСКОЛЬКО РАЗ В БЛИЖАЙШИЕ ПЯТЬ ЛЕТ

этих технологий до сих пор развиваются медленнее», — говорит аналитик.

Екатерина Макарова, сооснователь каршерингового сервиса BelkaCar, эти слова подтверждает: «Российские каршеринги технологически более развиты, в большинстве своем они созданы предпринимателями, которым не нужно тратить время на бюрократию и согласования. Решение о выпуске новых «фиш» принимается, как правило, одним днем. Также облегчают жизнь достаточно либеральные законы по работе с персональными данными. В Европе очень много ограничений — по пользовательским рассылкам, уведомлениям, везде нужно уведомлять об изменениях в сервисе за 45 дней, понятно, что это замедляет развитие». Она отмечает, что европейские и американские каршеринги принадлежат, как правило, автопроизводителям, соответственно, им требуется больше времени на принятие решений и доработки. Каршеринг в России — явление относительно новое, первый каршеринг в России запустился в 2012 году, а в наиболее динамичную фазу развития рынок вступил в 2015-м. «Опыт западных игроков, отсутствие легаса, низкая стоимость IT-специалистов и высокий спрос обеспечили российским каршеринговым операторам стремительный старт и технологическое превосходство. Поскольку московский рынок каршеринга, по сути, достиг насыщения по количеству машин, следующей точкой роста для основных игроков станут регионы. В течение трех-пяти лет тренд также подхватит новое поколение, «зумеры» еще меньше миллениалов заинтересованы в покупке собственного авто», — уверена она.

Константин Савчук, управляющий партнер компании Constanta, говорит, что Москва занимает второе место в мире по объему услуг каршеринга, а в сегменте коворкинга стала лидером среди восточноевропейских стран, который по прогнозам в 2020 году вырастет на 35%. «Для сег-

мента b2b все только начинается. Бизнесу больше не нужно будет переплачивать за оборудование — шеринг может облегчить доступ к дорогой технике и даст возможность заранее протестировать ее для своих задач. Основное направление здесь занимают сферы строительства и медицины, так как узконаправленное и дорогое оборудование требует больших вложений, но зачастую оно не используется на 100% времени и возможностей. Шеринг кадров набирает все большую популярность в связи с тем, что он удобен не только работодателям, но и сотрудникам, которые сами планируют свой рабочий день и занятость, опираясь на зарплатные ожидания», — рассуждает предприниматель.

ОПАСНОСТЬ КАПИТАЛОЕМКОСТИ

Управляющий по стратегическому маркетингу ПСБ-банка Андрей Бархота обращает внимание, что в России успешнее себя чувствуют более капиталоемкие арендные проекты, тогда как за границей именно такие проекты имеют высокую вероятность хронической убыточности и дефолта. «Нельзя не отметить потенциал роста сервиса услуг. В особенности новый импульс получили образовательные курсы. Классические университеты далеко не всегда способны справиться с меняющимися потребностями и трендами рынка труда. В связи с этим у клиентов растет интерес к курсам и образовательным проектам, реализующимся в частном порядке, в том числе и на цифровой платформе. Онлайн-занятия, авторские образовательные методики пользуются все большим спросом у россиян. Большую популярность приобрели консультационные и коучинговые программы. Предполагаем, что этот сегмент будет демонстрировать поступательную динамику», — высказывается господин Бархота.

Евгений Миронюк, аналитик ИК «Фридом Финанс», наиболее перспективными и быстроразвивающимися, помимо

каршеринга, называет сервисы доставки еды из ресторанов, магазинов, карпулинг, агрегаторы такси. «К наиболее перспективным направлениям относятся видео- и музыкальные стриминговые сервисы. Сейчас на российском рынке они локализованы в основном у интернет-провайдеров, операторов мобильной связи и пользуются низкой популярностью. Удачный опыт американского Netflix, сделавшего свой потоковый сервис со 100 млн подписчиков транснациональным, может быть повторен на отечественном рынке. Однако необходимым условием будет являться производство уникального контента», — указывает аналитик.

Консервативные сегменты прихода шеринговой экономики пока на себе не ощутили. «Полагаю, что за новыми форматами будущее, но пока на рынке жилья эти новые форматы не сказываются», — говорит исполнительный директор СК «Ойкумена» Роман Мирошников.

ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ

Сергей Хромов, генеральный директор ООО «Город-спутник „Южный“», обращает внимание на то, что новые форматы экономики как на Западе, так и в России напрямую связаны с особенностями структуры человеческого капитала, с особенностями того поколения, которое будет определять развитие мировой экономики в ближайшие 20–30 лет. «Экономика будущего более гибкая, мобильна и трансформируема. Как следствие, мы можем ожидать дальнейшего развития шеринг-экономики, отказа от имущественных „якорей“, активной миграции высококлассных специалистов. Согласно исследованиям PwC, 81% респондентов в Америке соглашается, что вещи дешевле делить, чем владеть ими самим. Поэтому активно будут развиваться не только городские сервисы вроде каршеринга, коливингов (новые форматы недвижимости с приоритетом общественных зон над личным пространством), но и новые форматы самого продукта экономической деятельности. Вместо больших компаний — проектные группы специалистов, разделяющие в итоге авторские права и прибыль», — говорит господин Хромов.

Евгений Миронюк полагает, что в некоторых сегментах экономики совместного потребления рынок уже перенасыщен и в скором времени ряд игроков вынужден будет покинуть сцену. «С учетом того, что многие сервисы каршеринга, включая „Яндекс.Драйв“, еще не вышли на самоокупаемость, есть вероятность, что в результате активного демпинга в течение нескольких лет операторам придется сокращать затраты, снижая количество машин в столичном регионе. Высокая конкуренция в крупных мегаполисах, к примеру, заставила ShareNow (совместное предприятие BMW и Daimler AG) приостановить операции в Брюсселе, Лондоне, Флоренции, городах Северной Америки». ■