

— СОДЕРЖАНИЕ

— ПОСВЯЩЕНИЕ	9
— ВВЕДЕНИЕ	11
— КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ЭТОЙ КНИГОЙ	15
— ЭКОНОМИКА СОВМЕСТНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ	16
1 Наклейки для почтовых ящиков, которые покажут соседям, чем вы готовы поделиться	18
2 Доступный транспорт: карпулинг электромобилей	20
3 Стартап с домашней едой и справедливым отношением к сотрудникам	22
4 Экономика совместного потребления для детей: приложение по обмену игрушками	24
5 Приложение, которое позволяет попросить помощи у местных жителей	26
6 Airbnb для кинопроизводителей	28
7 Экономика совместного потребления и обмен валют	30
8 Бесплатное жилье для путешественников, готовых поговорить на родном языке	32
9 Социальная сеть для взаимодействия аналитиков	34
10 Превращение онлайн-рейтингов в единый показатель репутации	36
Резюме	38
— УМНЫЕ ГОРОДА	40
11 Решение проблемы шумового загрязнения в умных городах	42
12 Платформа по визуализации данных о работе правительства для предпринимателей	44
13 Большие данные помогают в реальном времени управлять транспортными потоками в Филиппинах	46
14 Бесплатный открытый краудсорсинговый проект интернета вещей в масштабе города	48
15 Краудсорсинг при создании конституции Мехико	50
16 Приложение, через которое избиратели влияют на городской бюджет	52
17 Открытые данные для разработчиков транспортных приложений	54
18 Бесплатный Wi-Fi за чистый воздух в Амстердаме	56
19 Энергосберегающие фонари — ловушки для комаров	58
20 Шведские машины скорой помощи могут внедряться в мультимедийную систему частных машин	60
Резюме	62
— УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ	64
21 Зеленые компьютерные серверы бесплатно отапливают дома	66
22 Превращение отходов жизнедеятельности человека в неочищенную нефть	68
23 Автономные умные дома: портативные и экологичные	70
24 Безотходный съедобный дрон доставит еду в чрезвычайной ситуации	72

25	Почти безотходный ресторан с органическим фермерским меню	74
26	Микробблиотека из ведерок от мороженого	76
27	Использование блокчейн-технологии для формирования истории продукта.	78
28	Зарядка электромобилей за доллар в день	80
29	«Накормите эту урну и получите бесплатный Wi-Fi».	82
30	Блокчейн-технология в сфере зеленой энергии	84
	Резюме.	86

РАЗВЛЕЧЕНИЯ 88

31	Стадион в виртуальной реальности позволяет находящимся далеко друг от друга товарищам вместе смотреть матчи	90
32	Фильмы, учитывающие индивидуальные вкусы зрителей	92
33	Гибкий платный доступ: пользователи выбирают, чем платить	94
34	Платформа, позволяющая платить за статьи, собирается стать аналогом Spotify в сфере новостей.	96
35	Могут ли новости в формате виртуальной реальности вытеснить традиционные новостные СМИ?	98
36	Для каждого путешествия — свой подкаст	100
37	Зрители становятся участниками интерактивной драмы	102
38	Использование технологии отслеживания движений глаз для сбора точной статистики просмотров	104
39	Игра разблокирует бонус-трек для любителей музыки.	106
40	Радиостанция в Нью-Йорке, доступная только тем, кто едет по Вильямсбургскому мосту.	108
	Резюме.	110

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ 112

41	Анализ ДНК для индивидуального подбора лекарств	114
42	Медицинское приложение, которое предлагает болеутоляющую виртуальную реальность	116
43	Изучение трехмерных проекций органов в виртуальной реальности перед операциями.	118
44	Таблетки с индивидуализированной дозировкой веществ, созданные с помощью 3D-принтера	120
45	Использование больших данных для предсказания количества обращений в больницу	122
46	Снежный мир в виртуальной реальности, где ослабевает боль от ожогов	124
47	Использование искусственного интеллекта для глубокого анализа медицинских снимков	126
48	Умный набор для домашней диагностики	128
49	MakerNurse: реализуя инновационные идеи медсестер	130
50	Чатбот, который использует искусственный интеллект для определения диагноза.	132
	Резюме.	134

УСЛОВИЯ ТРУДА 136

51	Краудсорсинговый сайт для выявления сексизма на рабочем месте	138
52	Бесплатный энергоаудит для малого бизнеса силами местных студентов	140
53	Виртуальная реальность для тревожных ораторов	142
54	Тату-мастера учатся выявлять рак кожи	144

55	Квартирные блоки, которые могут переезжать из города в город	146
56	Бесплатное место в коворкинге в обмен на онлайн-контент	148
57	Жилые дома превращаются в бесплатные офисы для удаленных работников	150
58	Почтальоны подстригут ваш газон	152
59	Использование больших данных для предсказания решений суда	154
60	Умные бейджи для увеличения эффективности работы сотрудников	156
	Резюме.	158

— ОБЩЕНИЕ 160

61	Умные очки помогают детям с аутизмом считывать выражения лиц окружающих людей.	162
62	Умные слуховые аппараты с IFTTT-персонализацией.	164
63	Интерактивная энциклопедия вещей с программным обеспечением для распознавания объектов.	166
64	Одежда, которая жертвует себя нуждающимся, если ее не носят	168
65	Удаленное общение пациентов с врачами с использованием робота.	170
66	Первая роботизированная телестажировка.	172
67	Приложение, помогающее парализованным после инсульта людям сообщать о своих эмоциях	174
68	Коммуникационная система для специалистов в области здравоохранения	176
69	Jibo, домашний социальный робот	178
70	Городские сенсоры для оплаты счетов и отслеживания здоровья жителей	180
	Резюме.	182

— ОБРАЗОВАНИЕ 184

71	R2r-мастер-классы по программированию, проводимые старшеклассниками	186
72	Бесплатное жилье для студентов в голландском доме престарелых.	188
73	Беженцы зарабатывают, общаясь со студентами на арабском	190
74	Инструменты для проведения опросов, оценивающих чувства школьников	192
75	Образование для малоимущих жительниц Ганы.	194
76	Уличное искусство пробуждает творческие способности пожилых людей	196
77	Экскурсия на Марс — сюрприз для детей в виртуальной реальности	198
78	Детский игровой комплект «Сделай сам» — собираем монитор	200
79	Стриминг-сессии профессиональных программистов	202
80	Робот помогает детям улучшать почерк.	204
	Резюме.	206

— РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ 208

81	Прозрачность производства мебели ручной работы	210
82	Виртуальная реальность, в которой покупатели могут выбирать ингредиенты для косметики	212
83	Кофемолка, которая знает, когда нужно заказывать новые зерна	214
84	Индивидуализированное обслуживание покупателей с помощью часов Apple Watch	216
85	Умная камера, отслеживающая содержимое холодильника	218
86	Функция файлов cookie для офлайн-торговых центров.	220
87	Скачиваемая дизайнерская мебель, которую можно собрать на месте	222
88	Сканер для поиска нужных товаров	224

89	Служба доставки дронами, которые заряжаются от домашних солнечных панелей	226
90	Использование маячков для рекламы малого бизнеса в Мумбае	228
	Резюме	230
___ ПУТЕШЕСТВИЯ		232
91	Экскурсии по Панаме от бывших бандитов	234
92	Интерактивные путеводители, составленные владельцами арендуемой недвижимости.	236
93	Робот-помощник для заблудившихся в аэропорту путешественников.	238
94	Платформа для экологичных путешествий открывает новую форму туризма	240
95	Бутик-отель для молодых беженцев.	242
96	Сайт, на котором можно зарабатывать деньги, помогая в организации путешествий	244
97	Компенсировать свой углеродный след, остановившись в экологичном отеле	246
98	Комнаты в отеле, оплачиваемые на усмотрение постояльца	248
99	Обмен советами для путешественников на «добром рынке»	250
100	Создание собственного роскошного отеля на заказ	252
	Резюме	254
___ ЗАКЛЮЧЕНИЕ		256
___ ССЫЛКИ		258
___ СТАТЬ СПРИНГСПОТТЕРОМ		260
___ КОМАНДА		261
___ РАЗВЕДПЛАНЫ SPRINGWISE		262

— ВВЕДЕНИЕ

С 1960-х гг. слова лауреата Нобелевской премии автора-исполнителя Боба Дилана «Времена — они меняются» («The times they are a-changing») не теряли актуальности: общество, политика, бизнес и культура стремительно развивались и изменялись. Создается впечатление, что в первые два десятилетия XXI в. времена меняются даже быстрее, чем когда-либо раньше; третья и четвертая промышленные революции, подпитываясь технологическим развитием и глобализацией, вероятно, впервые в истории так сильно повлияли на образ жизни человека и на всю планету.

В этой книге собраны 100 инноваций, которые способны изменить целые сферы человеческой жизни: организацию труда, общение, освоение новых навыков, путешествия, заботу о планете, бизнес*. Они все время подталкивают новое поколение продолжать процесс обновления. Некоторые из этих разработок уже полноценно применяются, тогда как другие лишь намекают на будущие изменения. Все описанные идеи и проекты реальны и призваны вдохновлять на новые свершения. С их помощью можно заглянуть в будущее. Они должны провоцировать новые вопросы, запускать нетривиальное мышление, ускорять прогресс. Эти инновации пришли к нам из более чем 30 стран, и источники их самые разнообразные — от крупных корпораций, готовых по-новому решать старые вопросы, чтобы порадовать своих акционеров, до социальных предпринимателей, разрабатывающих «подрывные» инновации на благо человечества.

Наша миссия

Springwise, самая большая в мире сеть по поиску новых идей (www.springwise.com), находит и продвигает интересные инновации с 2002 г. В этом нам

* Наиболее значимые из подобных инноваций иногда называют «подрывными» (англ. disruptive innovation), акцентируя таким образом их способность радикально изменять, переустраивать сферы деятельности или отраслевые рынки. Концепция «подрывных» инноваций была предложена Клейтоном Кристенсенем, см.: Кристенсен К. Дилемма инноватора: Как из-за новых технологий погибают сильные компании. — М.: Альпина Паблшер, 2013. — *Прим. ред.*

помогает уникальное и надежное сообщество — 20 000 спрингспоттеров из почти 190 стран. Эти люди каждый день отыскивают и выносят на рассмотрение около сотни инновационных идей. Лучшие из них мы публикуем на сайте и в информационном бюллетене, сортируя по отраслям, демографическим параметрам и бизнес-моделям. Иногда это дает нам уникальную возможность замечать важные изменения на самых ранних этапах.

Наша миссия состоит в том, чтобы находить инноваторов, предпринимателей, необычных мыслителей из развитых и развивающихся стран, людей, готовых «подрывать» стереотипы, выделяться, — и доносить их идеи до широкого круга читателей. Впрочем, не исключено, что некоторые из описанных проектов вам уже знакомы. Мы отбираем самые передовые идеи, чтобы наши читатели могли сориентироваться в будущем. И мы стараемся поощрять позитивные изменения. В мире, который так часто превращается в водоворот конфликтов и непонимания, великие инновации и изобретения никогда еще не имели столь большого значения для сохранения благополучия и выживания человека. Мы руководствуемся теми же убеждениями в собственной работе и гордимся участием в проекте 1% for the Planet (www.onepercentfortheplanet.org) — то есть 1% прибыли от продаж этой книги также будет пожертвован на защиту окружающей среды.

Отобрать инновации для книги было нелегко. Мы стремились охватить широкий спектр идей, оценить каждую из них в глобальной перспективе и упомянуть проекты, которые мейнстрим западных СМИ обычно обходит вниманием. К тому же мы старательно соблюдали баланс между технологическими инновациями и креативными разработками в духе лоу-фай**. Больше всего нам по душе идеи, которые будто бы насмеяются над высокотехнологичными разработками, предлагая простые и малобюджетные решения тех же са-

** Лоу-фай (англ. lo-fi, от low fidelity — низкое качество воспроизведения) — здесь: достигающий эффекта за счет оригинальной идеи, а не высоких технологий и значительных инвестиций. Термин «lo-fi», который первоначально характеризовал музыкальное направление, имитирующее низкое качество звукозаписи середины XX в., затем стал употребляться и в более широком значении. — *Прим. ред.*

мых вопросов. Кроме того, Springwise стремится среди прочего формировать максимально полное представление об инновациях в социальной сфере. Очень легко увлечься технологиями и открытиями, которые рождаются в Кремниевой долине, однако истинная, крайне важная для создания гармоничного мира цель Springwise — находить инновации, которые сделают лучше жизнь людей.

Мы также учитываем, насколько та или иная идея уже известна на данный момент: без сомнения, нам хочется знакомить читателей с проектами, которые вряд ли встречались ранее. При создании книги придерживаться этого принципа, конечно же, было сложнее. Наш сайт динамичен, он ежедневно обновляется, и многие из изложенных здесь идей снова и снова всплывают в новостной ленте — в самых последних, доработанных инновационных итерациях.

Само по себе определение инновации очень простое.

Инновация — это новое решение проблемы.

Инновации из списка Springwise могут быть цифровыми или аналоговыми, разработанными в интересах бизнеса или в интересах общества, корпоративными или независимыми, научными или ведомственными, они могут развивать старые модели или создавать новые. Но самое главное — они будут отличаться от всего, что существовало раньше, выходить за рамки, соответствовать духу времени.

Сеть идей

В книге, как и на сайте, инновации распределены по отраслям или нишам, чтобы читателям было проще сразу окунуться в интересные сферы и получить свою порцию вдохновения. Во вступлении к каждой главе мы будем обсуждать направления и пути развития выбранной отрасли, которые затем проиллюстрируем десятью инновационными проектами. Вопросы помогут задуматься, как это развитие способно повлиять на ваш бизнес.

Распределить инновации по главам оказалось нелегко. Если бы нужно было записать все эти идеи на отдельных листках бумаги, а затем логи-

чески рассортировать, в результате получилось бы что-то больше похожее на сеть — но не линейная структура. Чтобы действительно понять инновации изнутри, их стоит представлять как взаимосвязанное переплетение идей, вытекающих из прошлого и указывающих на будущее. Нам очень хочется, чтобы в процессе чтения вы не забывали: описанные идеи перекликаются друг с другом. Надеемся, это не только сделает книгу интереснее, но также отразит масштабность мышления инноваторов, о проектах которых мы рассказываем. Самые великие достижения всегда были связаны с выходом за общепринятые рамки, со свободным и открытым восприятием, с готовностью принимать самые непредсказуемые и смелые решения.

Не важно, как вы будете читать эту книгу: от начала и до конца или же отдельными частями, — со временем вы увидите, как инновации переплетаются между собой, поймете, как возникают эти связи. Мы советуем проводить параллели как между описанными в книге проектами, так и между ними и вашим бизнесом. И хотя некоторые инновации, особенно предполагающие использование высоких технологий, могут показаться слишком дорогостоящими, не забывайте: идею можно адаптировать к любому бюджету, изменив форму ее воплощения. Например, вам предстоит познакомиться с конституционной онлайн-платформой **Plataforma Constitución CDMX** — разработкой из Мехико, с помощью которой граждане смогли участвовать в совершенствовании проекта нового основного закона города. Такое применение технологий меняет обычные представления о городском управлении, правах и обязанностях граждан — и даже о демократии.

Мы видели, как аналогичная технология применялась в сфере розничной торговли: потребителям предлагали с помощью онлайн-голосования на сайте компании повлиять на решения, которые примет руководство. Компания C&A, владеющая несколькими брендами одежды, придумала, как транслировать лайки из Facebook для широкой публики в бразильских офлайн-магазинах. Компания разместила фотографии некоторых предметов одежды на специальной страничке в соцсети и предложила посетителям нажать кнопку «Нравится» под самыми привлекательными из них. Получившиеся рейтинги отображались в настоящих магазинах на специальных экранах в режиме реального времени. Посетители торговых точек

тут же видели, насколько та или иная модель популярна в интернете.

Год спустя компания Nordstrom открыла в своих магазинах специальные отделы для вещей, у изображений которых был самый высокий рейтинг на сайте Pinterest. Причем рейтинги составлялись с учетом региона, то есть в разных магазинах в коллекцию попадали разные товары, отвечавшие вкусам местных жителей. На тот момент у странички Nordstrom в Pinterest было больше 4,5 млн подписчиков — и товары с высоким рейтингом становились трендовыми, притом что стоила эта затея намного дешевле, чем кампания фирмы C&A.

Еще один отличный пример — компания S-Oil. Этот южнокорейский поставщик нефти запустил кампанию «Здесь» (Here), предложив простое решение одной из главных проблем современных мегаполисов: поиска места для парковки. Высокотехнологичные решения уже существовали: например, немецкая разработка ParkTag — краудсорсинговое приложение для смартфонов, создающее карты свободных парковочных мест и позволяющее делиться этими картами с друзьями. Но в S-Oil искали технологию, которая не зависела бы от смартфонов или сенсорных систем, поэтому объединили усилия с корейской рекламной компанией Cheil — и решение было найдено. Воздушные шары! Яркие желтые шары в форме стрелок крепились к земле в центре парковочных мест с помощью тонкого шнурка. На стрелках крупными буквами было написано слово «Здесь» — и водители, увидев его, понимали, что место свободно. Когда машина заезжала на парковочное место, шнурок утягивал шар вниз. Когда машина уезжала, шар снова поднимался и тут же сообщал всем водителям поблизости: место освободилось.

Компании Nordstrom и S-Oil демонстрируют, что инновации необязательно должны быть дорогими или основываться на последних технологических разработках.

Предсказывая будущее

Инновации — это всегда целая сеть хитросплетений, поэтому сложно предсказать, как они будут развиваться. Переменных очень много: технологическое развитие неразрывно связано с прогрессом в других областях, поэтому просто взять и загля-

нуть в будущее невозможно. Мы впервые написали о Facebook в 2006-м; это была уже не первая социальная сеть, попавшая в зону нашего внимания, и мало кто мог предсказать, какого успеха она добьется. В том же году мы впервые начали обсуждать инновации, связанные с технологией виртуальной реальности, но стремительное развитие этой области началось, только когда появились разработки вроде Oculus Rift и Google Cardboard. Многие инновации, о которых мы в то время рассказывали, вероятнее всего, имели бы гораздо больший успех, если бы их представили сегодня — в первую очередь в связи с развитием целого ряда внешних факторов. Политические, социальные и культурные изменения оказывают огромное влияние на инновации, но предсказать их просто невозможно. Тем не менее даже в экономически и политически нестабильные времена нужно пытаться понять, чего ждать от будущего, пусть даже многие предположения окажутся неверны.

В главе, посвященной организации труда, мы подробнее рассмотрим последствия автоматизации рабочих процессов. Безусловно, исторические преимущества автоматизации привели к тому, что на предприятиях сокращается количество высококлассных рабочих мест. Например, в США с 1980-х гг. постоянно уменьшалось число рабочих, занятых рутинным трудом, который можно легко автоматизировать; в то же время количество рабочих мест с нерутинными операциями увеличивалось. А в обозримом будущем, скорее всего, развивающиеся технологии искусственного интеллекта (ИИ) будут осваивать все более сложные, человеческие задачи — а значит, посягнут и на нерутинные профессии.

Но это далеко не первый случай, когда профессиональный мир изменился вследствие развития технологий. Калум Чейс начал свою книгу «Экономическая сингулярность» (The Economic Singularity) с рассмотрения вопроса о том, как на разных исторических этапах рабочие реагировали на механизацию. В XV в. голландские рабочие ломали ткацкие станки: бросали в них деревянные ботинки — сабо (отсюда и слово «саботаж»). Позже, в ходе индустриальной революции в Великобритании прославилось относительно малочисленное, но активное движение луддитов: они тоже разрушали новые машины, отнимавшие места у рабочих. С 1811 до 1813 г. владельцы подобных машин получали письма с угрозами расправы от «Короля Лудда».

Тогда правительство страны отреагировало на это введением смертной казни за поломку машин.

Однако луддиты выступали не против механизации и технологий как таковых. Мало кто на самом деле верит, что нужно отказываться от использования машин, на которые можно переложить выполнение повторяющихся операций. Еще меньше людей считает, что такой отказ в принципе возможен. Луддиты реагировали не столько на появление машин, сколько на отсутствие у рабочих доступа к преимуществам, которые эти машины давали.

Но вернемся к современности. Согласно большинству оценок, искусственный разум (ИР) может появиться примерно в 2045 г. К тому моменту искусственный интеллект будет обладать когнитивными способностями, аналогичными человеческим. По некоторым прогнозам, применительно к сфере труда это будет означать, что человек лишится пока еще остающихся у него преимуществ перед машиной в цепочке создания ценности. В дальнейшем влияние автоматизации на рабочую силу будет только расти. В Springwise мы каждый день видим, как зарождается эта революция, а компании учатся работать по-новому.

Разрешить назревающую проблему помогут инновации, новые прорывные технологии — только с их помощью мы сможем справиться с изменениями и смягчить их побочные эффекты. Технологическое развитие нельзя замедлять, однако системы, с ним связанные, нужно разрушать, чтобы приносимые блага распределялись между всеми участниками процесса. В этой книге собрано много вдохновляющих примеров, связанных с экономикой совместного потребления и опенсорс-моделями*.

Мы живем в удивительные времена. В книге «Это прорыв!» вы найдете 100 выдающихся и вдохновляющих инноваций, которые помогут вам и вашим коллегам, друзьям и членам семьи включиться в инновационный процесс для создания светлого будущего.

Джеймс Бидуэлл

* Опенсорс (англ. open-source) — информация с открытыми источниками, которую может дополнить и улучшить любой желающий. Изначально термин относился к программному обеспечению с открытыми исходными кодами. — *Прим. пер.*

__ КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ЭТОЙ КНИГОЙ

Текст, выделенный жирным шрифтом, отсылает к бизнес-инновациям, описанным в других разделах книги; номер инновации (1–100) указан на полях.

Для простоты восприятия каждой главе присвоена отдельная иконка:

ЭКОНОМИКА СОВМЕСТНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ



УМНЫЕ ГОРОДА



УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ



РАЗВЛЕЧЕНИЯ



ЗДРАВООХРАНЕНИЕ



УСЛОВИЯ ТРУДА



ОБЩЕНИЕ



ОБРАЗОВАНИЕ



РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ



ПУТЕШЕСТВИЯ



ЭКОНОМИКА СОВМЕСТНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

В начале 2000-х гг. идея экономики совместного потребления появилась в сообществе создателей открытого программного обеспечения — группы разработчиков, которые выкладывали программы в открытый доступ. Они сформулировали по крайней мере часть современной концепции: использовать интеллектуальные способности, усилия и активы отдельных людей для решения общих проблем.

Сотрудничество ради всеобщего блага

Один из недавних примеров реализации опенсорс-подхода — некоммерческая организация WikiHouse Foundation, которая объединяет усилия компаний, организаций и правительств в разработке новых открытых технологий, стандартов и единой инфраструктуры жилищного обеспечения и устойчивого развития. Руководитель проекта Аластер Парвин считает свое детище «организацией, которая создана, чтобы совместить в себе основные активы, инфраструктуру и стандарты ради всеобщего блага, открыть новые возможности для взаимодействия разных компаний». Тем не менее Парвин подчеркивает, что проект не является благотворительным: «Это общая основа, которая должна работать для каждого бизнеса и каждого индивидуального пользователя, а не для нескольких акционеров. По большому счету она позволяет насколько возможно далеко отодвинуть вопросы, связанные с правом собственности». Парвин считает, что дух опенсорс-проектов отлично описывается норвежским словом *dugnad*, которое используется для обозначения совместной деятельности или починки общественного имущества — всеми и для всех.

Сегодня в Норвегии нередко организуются дни *dugnad*, когда люди собираются и вместе убирают, чинят или красят общественное имущество. В такой

день можно делиться опытом, налаживать новые связи и работать вместе ради достижения общей цели. И что важно, здесь никоим образом не участвуют деньги.

Те же корни можно найти и у самых бескомпромиссных воплощений экономики совместного потребления, например у движения Freecycle, которое помогает не отправлять на свалку вещи, которые еще можно использовать, или сети Couchsurfing, благодаря которой путешественники могут найти бесплатный ночлег. Каучсерфер не платит за жилье — вместо этого он отблагодарит хозяина подарком или приготовлением еды. Кроме того, поощряется, если при наличии возможности путешественники пускают других каучсерферов переночевать у себя дома, когда сами не путешествуют. Однако в последнее время термин «экономика совместного потребления» все больше искажается и отдаляется от своих корней.

В 2009 г. Трэвис Каланик опубликовал самые важные 140 символов за всю историю социальной сети Twitter: «Ищу крутого менеджера по развитию продукта для геолокационного сервиса... еще не запущен, БОЛЬШОЙ капитал, серьезные люди. КОГО ПОСОВЕТУЕТЕ??» Год спустя в Сан-Франциско начал работу геолокационный сервис UberCab. К 2012 г. компания добилась огромных успехов в домашнем регионе и продолжила развиваться на международном уровне. Что интересно, новости о каршеринговых инновациях публиковались на Springwise уже за шесть лет до судьбоносного твита Трэвиса.

Airbnb, онлайн-рынок жилищных фондов, а также TaskRabbit, онлайн-рынок фрилансерских услуг, были запущены в 2008-м, за год до Uber, а в 2013-м в Google отметили резкий рост поисковых запросов, связанных с экономикой совместного потребления. Перечисленные компании и их бизнес-модели фактически олицетворяют этот тип экономики, тем самым переопределяя его.

Экономика совместного потребления или экономика доступа

Хотя все эти инновации помогли популяризировать концепцию экономики совместного потребления, они не соблюдали некоторые из ее основополагающих принципов, такие как значимый социальный обмен, отказ от рыночных отношений и натуральная оплата вместо денежной. Вот почему сегодня их все чаще относят к так называемой экономике доступа.

Совместное потребление — это действие на равных; оно побуждается альтруистическими мотивами и не предполагает денежных выплат. Экономика доступа, наоборот, предлагает потребителю платить за временное пользование товаром (машиной, домом или инструментом), которым владеет другой человек или организация. Проще говоря, экономика доступа способствует созданию больших централизованных онлайн-платформ, где владельцы сдают в аренду свои активы за определенную плату, а создатель платформы взимает некоторую комиссию.

Тем не менее в стороне от мейнстрима нередко появляются удивительные инновации, которые отвечают основополагающим идеям экономики совместного потребления. Например, сообщество **Pumpipumpe [1>]*** стремится перевести взаимодействие между людьми в офлайн и способствовать возникновению реальных отношений между соседями, которые одалживают друг другу разные вещи. **Josephine [3>]**, компания, реализующая идею совместного питания, связывает тех, кто готовит дома, и голодных людей, находящихся рядом, стремясь тем самым к созданию объединяющих и полезных для развития общества технологий. Французский сервис **TalkTalkbnb [8>]**, проект языкового и жилищного обмена на равных, позволяет хозяевам предлагать еду и ночлег за общение на родном языке гостя.

* Отсылка к главе. — Прим. ред.

Бизнес-модели этих компаний отражают суть экономики совместного потребления: они ориентируются на социальное взаимодействие, эффективное использование ресурсов и альтруизм.



Отдельное внимание уделяется обмену подарками и человеческим связям, что в экономике доступа лишь иногда оказывается приятным бонусом. Со временем общества становятся все более фрагментированными, эхо-камеры** не дают нам широко смотреть на мир и лишь усиливают чувство одиночества — но модель экономики совместного потребления обнадеживает и радует. Сложно читать о Pumpipumpe и не улыбаться: так проста и привлекательна эта идея и заложенный в нее смысл.

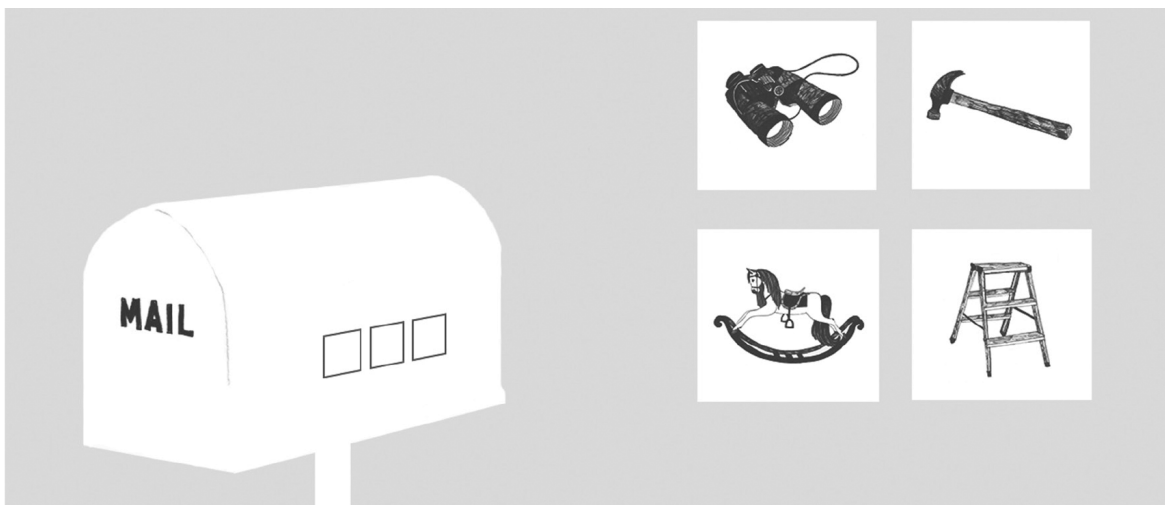
Будущий успех экономики совместного потребления зависит от сохранения нами верности ее идеалам по мере освоения технологий вроде **блокчейна [27, 30>]**, по сути своей основывающихся на создании децентрализованных структур, а также других инноваций, которым еще предстоит появиться в рамках этой доктрины. Однако существенно и то, удастся ли нам сделать нужные выводы из стремительного успеха экономики доступа, оптимизации услуг, устранения ненужных посредников, увеличения удобства и в конечном итоге снижения цены.

В этой главе собраны инновации, использующие модели экономики доступа и совместного потребления. Это и проекты, успешно развивающие аренду на принципах распределенных сетей (peer-to-peer), и технологии, которые позволяют представить будущую экономику, основанную на совместном использовании товаров.

** Эхо-камера — эффект, который может возникать внутри замкнутого сообщества единомышленников: распространяемая в их кругу частичная, некритично воспринятая или просто ложная информация после многократных повторений начинает восприниматься как всеобъемлющая и истинная, что ведет к формированию неполной или искаженной картины мира. — Прим. ред.

1

НАКЛЕЙКИ ДЛЯ ПОЧТОВЫХ ЯЩИКОВ, КОТОРЫЕ ПОКАЖУТ СОСЕДЯМ, ЧЕМ ВЫ ГОТОВЫ ПОДЕЛИТЬСЯ



Putriputre предлагает наклейки для почтовых ящиков, показывающие вашим соседям, какие вещи они могут у вас одолжить.

Если верить ностальгическим воспоминаниям о доцифровой эпохе, было время, когда можно было просто постучаться в дверь к соседям и попросить нужную вам вещь. Сегодня мы перестали быть такими добродушными и бескорыстными. Чтобы решить эту проблему и возродить дух добрососедского взаимодействия, основатели швейцарского проекта Putriputre разработали специальные наклейки, которые можно прилепить к почтовому ящику и тем самым показать, какие вещи вы готовы одолжить соседям.

Изначально предполагалось, что стикеры будут использовать владельцы велосипедов, у которых дома хранится насос, — если у коллеги-велосипедиста спустит шина где-то поблизости, ему достаточно будет просто постучаться в нужную дверь (отсюда и название проекта)*. Со временем про-

ект разросся: теперь участники могут рассказать о любом предмете, который готовы отдать во временное пользование. Желающим достаточно просто заказать пачку наклеек на сайте. На каждой наклейке нарисован небольшой синий квадратик, внутри которого расположена картинка: насос для велосипеда, газонокосилка, кухонные весы, детские игрушки — даже интернет-доступ и маскарадные костюмы. Владельцы вещей крепят стикеры на свои почтовые ящики, чтобы проходящие мимо люди заметили изображения и в случае надобности воспользовались вещами. В Швейцарии и Германии наклейки можно получить бесплатно, отправка в другие страны стоит €4.

Как именно владельцы будут делиться вещами, зависит от них самих. Если речь идет о дорогостоящих предметах вроде электроинструментов, Putriputre рекомендует брать небольшой залог — чтобы точно вернули. При этом оплата использова-

* Putriputre (нем.) — насос. — Прим. пер.

ния не поощряется: сервис помогает одалживать вещи, а не арендовать. Создатели считают, что можно найти более изящные способы выразить благодарность за помощь: например, предложить кусок пирога тому, кто одолжил вам емкость для запекания. Пользователям предлагают и другие решения для экономии денег: например, разделить стоимость общей подписки на газету или журнал.

Цель Pumpipumpe — продвигать разумный и перспективный подход к использованию потребительских товаров в сообществах соседей, а также помогать пользователям создавать локальные сети взаимодействия, узнавать тех, кто живет рядом, и сокращать потребление. Проект направлен на воссоздание офлайн-сетей из прошлого. При этом команда разрабатывает интерактивную карту всех районов, участвующих в проекте.

По-видимому, Швейцария и без того страна довольно дружелюбная. Там же зародился и другой

инновационный проект — он называется Boîtes d'échange entre voisins* и предполагает установку специальных ящиков для ненужных вещей, которые могут пригодиться другим людям. Эта простая и открытая схема обмена дает новые возможности для случайных встреч соседей по району, прохожих и даже коллег, работающих в одном здании. Любой может положить в ящик что-то ненужное и забрать то, что в нем лежит: книги, диски, игрушки и другие мелочи.

Сети для совместного потребления можно создавать по всему миру, если местные сообщества разделяют идеи добрососедского взаимодействия и уважения к чужой собственности. Конечно же, внешние условия, к сожалению, не всегда позволяют воплощать в жизнь проекты, подобные Pumpipumpe.



* Коробки для обмена между соседями (фр.). — Прим. ред.

НА ДОМ

1. Можно ли реализовать эту идею в вашем регионе? Готовы ли местные жители к подобному взаимодействию?
2. Какие еще модели взаимной поддержки из досмартфоновой эпохи могла бы возродить ваша компания?
3. Как еще можно развивать добрососедские отношения и укреплять местное сообщество, опираясь на принципы экономики совместного потребления?
4. Можно ли использовать эту идею для других классов товаров и услуг?

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИННОВАЦИОННОМ ПРОЕКТЕ

Сайт: www.pumpipumpe.ch

Контакты: press@pumpipumpe.ch

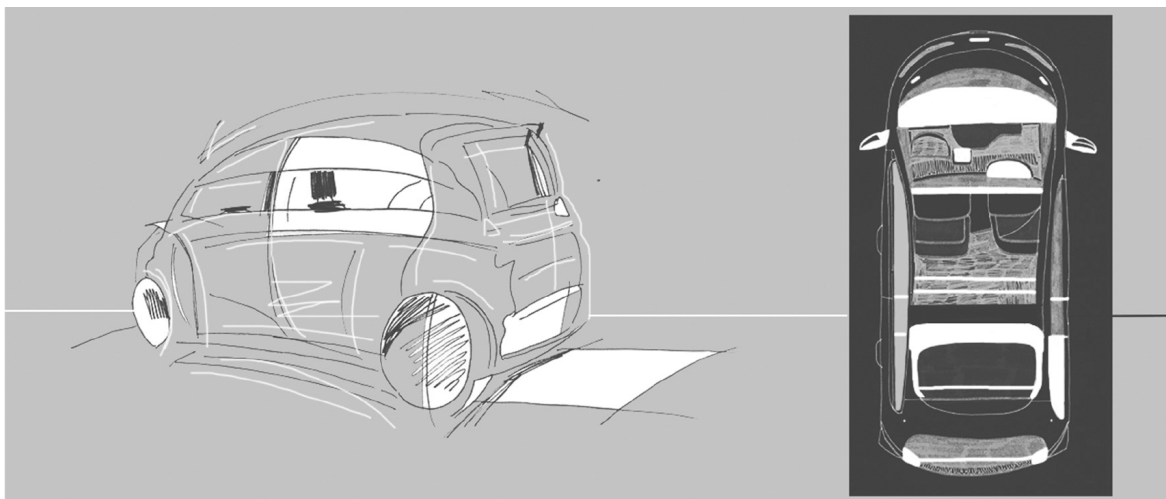
Название инновационного проекта: Pumpipumpe

Страна: Швейцария

Сфера: Дом и сад / Некоммерческие и социальные организации

2

ДОСТУПНЫЙ ТРАНСПОРТ: КАРПУЛИНГ ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ



Датская компания Spiri выступает за снижение количества машин в частном владении и расширяет концепцию карпулинга.

Дороговизна транспорта, избыток машин на дорогах и недостаток удобных парковочных мест затрудняют передвижение по крупным городам, делают его дорогим и вредным для окружающей среды. Датская компания Spiri стремится расширить концепцию карпулинга, используя собственные транспортные средства.

В данном случае идеи карпулинга реализовываются через мобильное приложение, с помощью которого водители арендуют электрокары Spiri, а также находят и подвозят других пользователей системы, передвигающихся по сходному маршруту. Сначала нужно выбрать необходимую услугу: хотите ли вы вести машину сами или стать попутчиком. Пользователь-водитель выбирает машину и закладывает маршрут. Затем он может подобрать пользователя-попутчика, которому нужно ехать по совпадающему маршруту.

Аналогичным образом работает UberPOOL — приложение, которое отслеживает местонахождение машин и определяет, где и когда можно

подобрать пассажира. Если водитель берет попутчиков, он ничего не платит за поездку. Попутчики платят примерно столько же, сколько стоила бы поездка на общественном транспорте. Оплата происходит автоматически: деньги списываются с карты, которая зарегистрирована в приложении. Когда все прибудут в пункт назначения, навигационная система укажет водителю путь к ближайшей парковке Spiri, на которой можно оставить машину.

Электромобили, которые используют в Spiri, — сами по себе инновация. У них простая конструкция — всего 700 деталей вместо более чем 3000 в обычных автомобилях, а использование специального суперлегкого углеродного волокна позволяет снизить вес машины до 750 кг. Батарея на 36,5 кВт заряжается всего за 40 минут, и машина способна проехать 320 км — почти в два раза больше, чем Tesla S.

В использовании машина безопасна и комфортна: пассажирам хватает личного простран-

ства, которое ни с кем не нужно делить, есть дополнительное место для вещей. Чтобы водители не теряли ключи, не сбивались с маршрута и не сталкивались с техническими трудностями, в каждый электрокар встроена навигационная система, которая запускается без ключа: машина открывается и активируется с помощью смартфона; также используется технология удаленного отслеживания. Водители всегда могут обратиться в службу поддержки.

В Spiri надеются, что эта схема станет первым шагом на пути к беспилотным автомобилям и отказу от индивидуального владения машинами. Кроме того, компания планирует расширить парк за счет беспилотных микроавтобусов и в будущем способствовать полной автоматизации общественного транспорта.

Другой пример совместного использования транспортных средств в мегаполисе — итальянский проект Scooterino. Этот «Uber для владельцев скутеров» из Рима помогает водителям и пассажирам, передвигающимся в одном направлении, находить друг друга.



Конечная цель подобных проектов — снизить общее количество автотранспорта на дорогах и повысить эффективность транспортной системы. Совместное использование средств передвижения сокращает количество пустых сидений в машинах, а значит, уменьшает и стоимость поездки, и неблагоприятное воздействие на окружающую среду. Чем больше людей использует подобные сервисы, тем меньше нужно машин. Кроме того, использование электрокаров значительно снижает стоимость поездки и вредные выбросы.

НА ДОМ

1. Можно ли интегрировать в беспилотные автомобили офисные функции и дать пассажирам возможность работать во время поездки?
2. Какие еще транспортные средства можно коллективно использовать в городе?
3. В каких еще сферах применима модель совместного потребления для борьбы с пробками и загрязнением городской среды?

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИННОВАЦИОННОМ ПРОЕКТЕ

Сайт: www.spiri.io

Контакты: hello@spiri.io

Название инновационного проекта: Spiri

Страна: Дания

Сфера: Дизайн / Умные города / Транспорт и автомобили

3

СТАРТАП С ДОМАШНЕЙ ЕДОЙ И СПРАВЕДЛИВЫМ ОТНОШЕНИЕМ К СОТРУДНИКАМ

Josephine, аналог Uber для доставки домашней еды, выделяет фондовые опционы для своих сотрудников.

Гиганомика — экономическая модель, предполагающая распространение краткосрочных форм занятости. Один из ее существенных минусов — работодатели далеко не всегда относятся к временным сотрудникам достаточно хорошо. Изменить ситуацию стремится компания Josephine, которая специализируется на совместном потреблении в сфере питания и организует доставку еды домашнего приготовления. Josephine появилась в калифорнийском городе Окленд, а теперь проект охватывает также Сиэтл, Денвер и Портленд.

Специальное приложение помогает людям, которые готовят дома, найти поблизости тех, кому нужна еда. Упор делается в первую очередь на человеческие связи, а не просто на удобство. Будущий повар Josephine подает заявку на участие в проекте, и работающий в компании специалист по здравоохранению инспектирует кухню претендента, чтобы убедиться в ее соответствии гигиеническим стандартам. Как только повар подключается к платформе, другие пользователи получают возможность оставлять отзывы, связываться напрямую с ним или командой проекта — вся система направлена на формирование у участников ответственного отношения к взаимодействию. Компания берет за посредничество 10% стоимости проданной еды, а взамен поддерживает поваров, предоставляя им инструменты и ресурсы для запуска собственных микропредприятий: систему оплаты, клиентской поддержки, постоянного повышения квалификации и т. п.

«Мы долгое время думали, как создать технологические разработки, которые бы не изолировали людей, а, наоборот, были полезны для общества», — объясняет

Чарли Ван, генеральный директор компании Josephine. Фирма названа в честь матери его друга, которая позаботилась о Чарли и другом сооснователе компании, Тале, когда они только переехали в Лос-Анджелес. Эта женщина вдохновила их на создание честной, щедрой и полезной для общества бизнес-модели.

С этической точки зрения компания достойна всяческих похвал. Потенциально эта модель применима по всему миру, хотя все еще нужно решить некоторые вопросы. Проект предполагает определенную степень ответственности участников, и все же главная проблема связана с обеспечением контроля качества и безопасности приготовления еды. Каждая новая кухня проходит специальную инспекцию, однако очень велика вероятность того, что повар не будет соблюдать стандарты безопасности на таком же высоком уровне, как представители профессионального бизнеса. А когда потребители платят за сервис, они рассчитывают получить определенный уровень качества и быть уверенными в профессионализме работников.

В Josephine предлагают своим поварам 20% бизнеса в форме фондовых опционов, которые распределяются в зависимости от того, как долго повара сотрудничали со стартапом и сколько блюд приготовили. Компания также учредила Совет поваров, состав которого постоянно меняется. Члены совета периодически встречаются с руководством компании, и таким образом обеспечивается обратная связь с сообществом поваров. Совет поваров имеет по крайней мере одно место в совете директоров Josephine.

НА ДОМ



1. Как думаете, можно ли реализовать эту модель в вашем регионе? Готовы ли люди участвовать в подобных проектах?
2. Какие еще инновации могли бы основываться на щедрых инвестициях и доверии к людям?
3. Каких людей могла бы свести вместе ваша компания, внедрив полезную для всех платформу?
4. Какие еще возможности для создания справедливых структур открывает экономика совместного потребления?

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИННОВАЦИОННОМ ПРОЕКТЕ

Сайт: www.josephine.com

Контакты: hello@josephine.com

Название инновационного проекта: Josephine

Страна: США

Сфера: Еда / Еда и напитки / Дом и сад / Транспорт и автомобили

4

ЭКОНОМИКА СОВМЕСТНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ ДЛЯ ДЕТЕЙ: ПРИЛОЖЕНИЕ ПО ОБМЕНУ ИГРУШКАМИ

Kidstrade — детское мобильное приложение для безопасного обмена игрушками и играми.

Любой ребенок знает, зачем нужны детские площадки: на них можно вдоволь набегаться и выгодно что-нибудь обменять. На обеденном перерыве из рук в руки переходят бесчисленные футбольные карточки и наклейки. Так дети естественным образом усваивают важные для будущей жизни уроки, осознают ценность рыночных сил и техники ведения переговоров — пусть и по-своему, по-детски. Но недавно появилось новое приложение, которое позволяет так же естественно знакомить детей с принципами экономики совместного потребления: помогает им вместе с родителями менять нелюбимые или неиспользуемые игрушки. Kidstrade — это образовательно-развлекательный стартап для взрослых и детей, запущенный родителями из Принстона.

На сайте компании говорится, что приложение поможет сделать еще одного ребенка «самым счастливым в мире», а также реализовать потребность детей обмениваться игрушками и гаджетами.

Через приложение дети организуют собственные торги и обмены, а также определяют ценность объектов сделки: например, соглашаются обменять две обычные коллекционные карточки на одну редкую.

Чтобы показать другим предмет, с которым ребенок готов расстаться, нужно просто его сфотографировать, кратко описать и разместить все это в приложении. Пользователи, добавленные в контакт-лист ребенка, могут просмотреть все

его «товары» и отметить, если какой-то из них им интересен. Ребенок в свою очередь может посмотреть, что предлагает к обмену заинтересовавшийся пользователь. Если им удастся договориться, можно уточнять время и место встречи.

Родители могут следить за тем, кто попадает в контакт-лист ребенка. По умолчанию в него добавляются дети из одной школы — той же возрастной группы, а также на год старше и младше. Используя уникальный ID, который присваивается каждому участнику, можно внести в список и другие контакты.

Если приложение активируют родители, открывается также возможность использовать в процессе обмена деньги: зарабатывать, продавая ненужные товары через приложение. Очень важно, что размещение каждого объекта и каждый обмен осуществляются только с разрешения родителей. Они могут наложить вето на любую операцию, если посчитают это нужным. Такая возможность гарантирует, что использование приложения будет безопасным и не придется сталкиваться с ужасными историями про огромные траты, случайно совершенные ребенком в App Store. Существует также список «запретных» слов для предотвращения публикации оскорбительной информации. Родители могут пожаловаться на любой вид активности и при желании заблокировать пользователя. Блокировать можно даже целые категории товаров, например компьютерные игры, если родители не хотят, чтобы ребенок погружался в их изучение.

Еще одна возможность, которую предлагает Kidstrade, — облегченная процедура сбора денег. Ребенку больше не нужно организовывать благотворительную распродажу в собственном

саду: вместе с родителями он может прямо в приложении запустить кампанию по сбору средств, чтобы получать деньги и пожертвования, например, для школы.

Платформа помогает детям усвоить важные уроки:

1. Игрушки — это дорогое удовольствие.
2. Нужно заботиться о своих вещах.
3. Отправляя что-то в контейнер для мусора, вы не только вредите окружающей среде, но и упускаете интересные возможности.



НА ДОМ

1. Какие функции можно добавить в приложения, основанные на принципах экономики совместного потребления и изначально разработанные для взрослой аудитории, чтобы сделать их более безопасными для младших демографических групп?
2. Как приложения вроде Kidstrade могут меняться по мере взросления их первоначальной аудитории? Какие дополнительные функции для детей постарше могли бы в них появиться?
3. Как еще можно усовершенствовать платформы для взаимодействия на равных, адаптировав их к потребностям и возможностям детской аудитории?

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИННОВАЦИОННОМ ПРОЕКТЕ

Сайт: www.kidstrade.com

Контакты: hello@kidstrade.com

Название инновационного проекта: Kidstrade

Страна: США

Сфера: Образование / Телекоммуникации и мобильная связь

5

ПРИЛОЖЕНИЕ, КОТОРОЕ ПОЗВОЛЯЕТ ПОПРОСИТЬ ПОМОЩИ У МЕСТНЫХ ЖИТЕЛЕЙ

Getmii — приложение, пользователи которого могут размещать любые запросы, находить что угодно — от мячиков для настольного тенниса до напарника по учебе — и организовывать бартер в рамках местного сообщества.

Вести образ жизни, соответствующий принципам устойчивого развития (sustainable living), становится все легче благодаря многочисленным платформам, которые позволяют людям по максимуму использовать свое имущество. Широко известна платформа Peerby, которая помогает местным сообществам коллективно эксплуатировать большие, дорогие и редко используемые объекты. А с помощью приложения Getmii пользователи транслируют свои запросы тысяче находящихся поблизости людей. Телефонный номер и информация о местоположении пользователя помогают связываться с местными жителями и находить нужные товары и услуги в реальном времени.

Сначала пользователи регистрируются через аккаунт в Facebook. Затем они публикуют запросы в так называемой ленте потребностей (Need Feed), а также могут посмотреть, что ищут другие участники проекта, находящиеся поблизости. В специальном чате можно организовать встречу, оплату или бартер — последняя функция особенно важна для сообщества Getmii. Самые распространенные запросы: мячики для настольного тенниса, напарники для учебы и советы по поводу лучшего ресторана для первого свидания. Основатели Getmii рекомендуют пользователям придерживаться двух принципов: оставаться позитивными и стремиться помочь.

Создатели приложения Getmii хотели пойти против основной тенденции — разработки приложений для поиска высококлассных услуг вроде UberX — они стремились создать площадку,

позволяющую искать по всему миру «добрых самаритян» вне зависимости от их социально-экономического статуса. На первый план вышла реализация важнейшего принципа экономики совместного потребления: применение неиспользуемых местных ресурсов — людей с их навыками и знаниями или материальных объектов.

Приложение появилось в известной гарвардской бизнес-лаборатории Launch Lab благодаря стараниям трех студентов: Макса Майера, Деррилла Лау и Маттиаса Юргенса. Идея создания Getmii пришла к ним во время путешествия в Таиланд. Они не говорили на тайском языке и, когда им понадобились определенные товары и услуги, подумали: «Как хорошо было бы иметь приложение, которое помогало бы находить нужные вещи у местных и устраивать взаимовыгодный обмен».

Доверие в подобных проектах выстраивается на основе использования реальных онлайн-страниц — отсюда и требование связывать профиль со страницей в Facebook. Скорее всего, будущее развитие Getmii будет заключаться в создании рейтинга внутри приложения или специальной системы стимулирующих элементов. Впрочем, это ключевая проблема для модели экономики совместного потребления, ведь доверие к соседям и более широкому окружению играет критически важную роль в успехе подобных платформ. Отчасти это связано с тем, что сами модели основаны на взаимодействии в сообществе и помощи

окружающим, что невозможно реализовать без доверия и взаимного уважения. Отчасти мешает уязвимость проектов для злоупотреблений: воровства, кражи личного имущества и более серьезных угроз личной безопасности. Увеличение ответственности пользователей за счет использования реальных аккаунтов из социальных сетей снижает уязвимость системы. Однако, хотя уже не раз создавались специальные механизмы для формирования пользовательских рейтингов, недоверие остается важнейшим препятствием на пути к повсеместному распространению экономики совместного потребления.

Сложность решения этой задачи во многом зависит от географических особенностей региона и местной культуры. Например, как вы думаете, одинаково ли отнесутся к подобным инициативам люди, живущие в многоквартирном доме в крупном мегаполисе вроде Лондона и в маленьком сельском австралийском городке? В то же время доверие можно назвать самым восхитительным аспектом экономики совместного потребления, ведь оно не зависит от географических или социальных ограничений — наоборот, снижает их влияние и сближает людей.



НА ДОМ

1. Как можно популяризировать идеи экономики совместного потребления?
2. Как еще можно применить бартер в сервисах по поиску выгодных предложений товаров и услуг от местного населения?
3. Какую модель, основанную на принципах экономики совместного потребления, ваша компания могла бы предложить миллионам людей по всему миру?

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИННОВАЦИОННОМ ПРОЕКТЕ

Сайт: www.getmii.com

Контакты: hey@getmii.com

Название инновационного проекта: Приложение Getmii

Страна: США

Сфера: Эксклюзивный доступ / Дом и сад / Природа и экологическая устойчивость / Умные города

6

AIRBNB ДЛЯ КИНОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

На онлайн-платформе GETset представлены бюджетные съемочные площадки местных владельцев, которые можно арендовать.

Если вы снимаете низкобюджетный фильм, поиск съемочной площадки — непростая задача. Профессиональные площадки, скорее всего, окажутся слишком дорогими. Новый стартап GETset объединяет заинтересованных людей, готовых предложить для съемок свой офис, дом или студию, — собирает на одной платформе разнообразные доступные предложения для кинорежиссеров.

GETset стремится стать аналогом Airbnb для киносъемок. Пользователи могут сдавать в аренду свой дом, магазин, домик на дереве или гараж режиссерам музыкальных клипов, независимым кинорежиссерам, телекомпаниям и даже представителям Голливуда — и зарабатывать на этом.

Люди, которые сдают помещение, могут назначить собственную цену, учитывая размер объекта, его востребованность, наличие парковки поблизости. Идея появилась, когда создатель проекта Джонни Райт искал съемочную площадку для короткометражного фильма, над которым тогда работал. Большинство предложений были для него слишком дорогими, или же помещения оказывались «чересчур вылизанными и новенькими». На GETset можно зарегистрироваться бесплатно, что уже сделали владельцы сотни домов.

В блоге компании перечислены основные преимущества такой аренды для владельца. Во-первых, понятное дело, это дополнительный источник дохода. Создатели платформы поясняют: стоимость аренды будет зависеть от ряда важных для кинопроизводства факторов — от размера помещения, от того, будет ли съемка проводиться внутри или

снаружи, от количества работающих на площадке людей. Однако в большинстве случаев речь идет о £700–4000 в день. Если хозяин помещения сдает его не более чем на две недели в год, ему даже не придется платить налоги.

Еще одно преимущество подобного сотрудничества — возможность бесплатно улучшить свое жилище. Так, кинопроизводителям часто бывает нужно изменить арендуемое пространство: например, подкрасить стену, а в некоторых случаях даже обновить мебель в кухне или ванной. Кроме того, обычно кинопроизводители отдельно покрывают расходы на размещение съемочной бригады, даже когда она не находится на площадке.

В компании GETset разработали путеводитель по ценообразованию для арендодателей, в котором рассказывается, какие дополнительные факторы нужно учесть: например, будет ли использоваться электричество, мебель, кто будет нести ответственность в случае нанесения ущерба.

Кстати говоря, это очень важный вопрос, касающийся всех проектов, организованных по модели Airbnb. Важно, чтобы в договоре между арендодателем и арендующим лицом определялось, кто и в какой степени понесет ответственность за возможный ущерб. Ведь именно в этом заключается основное преимущество использования услуг крупных корпораций вроде отельных сетей и киностудий: у них давно отработаны методы и процедуры действий в случае нанесения вреда здоровью и имуществу. А при использовании площадок, работающих по модели Airbnb, в том числе и GETset, клиенты должны сами предусмотреть решение подобных вопросов. Ведь владельцу помещения точно не хочется разбираться с судебными исками в случае, если член съемочной бригады получит травму во время съемки, — арендодатель хочет только подзаработать пару тысяч долларов. Иными словами, в основе экономики совместного потребления лежит дове-

рие — но и о подписании соответствующих бумаг забывать не стоит.

Количество платформ, применяющих принципы экономики совместного потребления, постоянно растет, и в поле внимания Springwise попадали

разнообразные инновации, использующие модель Airbnb: например, проекты по размещению рекламных объявлений и сервисы доставки.



НА ДОМ

1. Можете ли вы назвать какую-то область, в которой еще не применялись принципы экономики совместного потребления?
2. Какие еще аспекты шоу-бизнеса могли бы выиграть от использования этой модели? Звукозаписывающие студии? Театры?
3. Какие преимущества для вашей компании могла бы дать такая аренда помещений или оборудования?

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИННОВАЦИОННОМ ПРОЕКТЕ

Сайт: www.getset.media

Контакты: info@getfilmtools.com

Название инновационного проекта: GETset

Страна: Великобритания

Сфера: Развлечения и культура / Розничная и электронная торговля

7

ЭКОНОМИКА СОВМЕСТНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ И ОБМЕН ВАЛЮТ

WorldKoins позволяет путешественникам обменивать ненужную иностранную мелочь через сборщиков с использованием веб-приложения.

Многие знают, каково это: возвращаясь из отпуска с полными карманами мелочи, покупать в аэропорту на самом деле не нужные товары, просто чтобы не таскать с собой кучу монет. WorldKoins — веб-приложение, которое помогает решить эту проблему. Основатель проекта Али Зекерия создал масштабный «рынок», на котором можно избавиться от остатков наличных. Приложение позволяет пользователям находить специальных сборщиков и обменивать с их помощью лишнюю мелочь (используется партнерское приложение Dropkoins).

Сборщиком может стать любой человек, от водителя Uber до бариста в кофейне. Трансакция подтверждается с помощью специального кода верификации, и через приложение пользователь тут же получает валюту, которую можно потратить на разнообразные карты eGift, в том числе для iTunes, Skype, PayPal и Google Play, или же пожертвовать на благотворительность. За операции взимается небольшая комиссия, которую делят между собой WorldKoins и сборщик. Курс обмена валют соответствует актуальному банковскому курсу на момент осуществления операции.

Сборщикам использование этого сервиса выгодно не меньше, чем пользователям, призраивающим ненужную мелочь. Сборщики постоянно перемещаются по городу (например, это могут быть водители Uber, таксисты или курьеры) и теперь получают возможность подзаработать лишнюю копейку. Dropkoins позиционируется как дополнительная услуга, которую они могут предложить своим клиентам в такси или Uber. Деньги от пользователей, посетивших страну, благодаря приложению можно получать в любой валюте.

Главная трудность, с которой столкнулись создатели приложения, — сомнения пользователей в том, что за свои деньги они получают действительно

ценные предложения или что курс обмена будет хорошим. Разработчики уверяют, что все транзакции через WorldKoins совершенно безопасны. Каждая операция зашифровывается и осуществляется по одноразовому паролю. После того как сборщики вводят подробности транзакции, путешественники получают текстовое сообщение, в котором описаны финансовые подробности и указан пароль, с помощью которого можно завершить транзакцию. И только если предложение устраивает путешественника, он называет сборщику указанный пароль, который тот вводит в приложение. Такой подход снижает риск разногласий и удовлетворяет всех участников.

В сервисе используется преобладающий в глобальных банках курс валют, который постоянно обновляется в режиме реального времени. На данный момент возможности перевести деньги непосредственно на личный банковский счет нет, но разработчики постоянно стремятся расширять функционал приложения, делая его привлекательным, выгодным и легким в использовании для всех.

Али Зекерия рассказывает, как возникла идея приложения: «Больше миллиарда людей в год путешествуют в чужие страны. И каждый из них сталкивается с одной и той же проблемой: что делать с деньгами, оставшимися после поездки, по возвращении домой. Нам нужно было придумать простое и эффективное решение с понятным для пользователя интерфейсом, которое работало бы по всему миру».

Если и пользователи, и сборщики считают, что использовать приложение удобно, потому что по сравнению с существующими предложениями (например, автоматами по приему монет в банках)

оно обладает важными преимуществами в отношении затрат времени и выгоды, то потенциал популярности и роста такой простой модели практически безграничен.



НА ДОМ

1. В каких еще сферах можно найти примеры применения принципов экономики совместного потребления?
2. Какие еще дополнительные услуги могли бы предлагать клиентам водители Uber и работники других локальных служб?
3. Какие еще проблемы, связанные с передвижением по миру, можно было бы решить с помощью модели экономики совместного потребления?

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИННОВАЦИОННОМ ПРОЕКТЕ

Сайт: www.worldkoins.com

Контакты: support@worldkoins.com

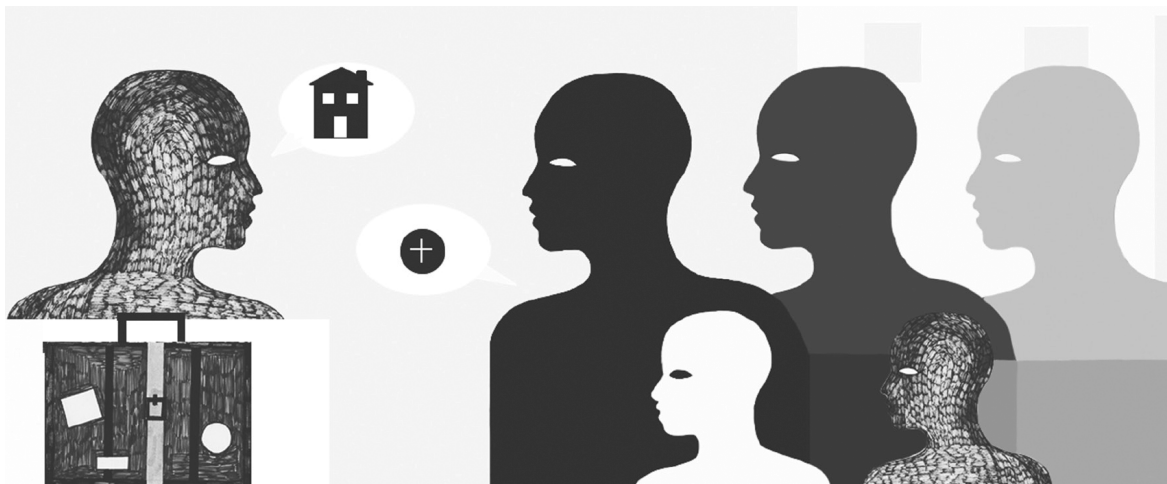
Название инновационного проекта: WorldKoins

Страна: Малайзия

Сфера: Эксклюзивный доступ / Финансовые услуги и технологии / Туризм и путешествия

8

БЕСПЛАТНОЕ ЖИЛЬЕ ДЛЯ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ, ГОТОВЫХ ПОГОВОРИТЬ НА РОДНОМ ЯЗЫКЕ



TalkTalkbnb — свободный языковой обмен и возможность найти жилье.

Нет лучше способа изучить иностранный язык, чем полное погружение, а беседа — это то, что может предложить практически каждый. TalkTalkbnb — сервис для совмещения языковой практики и поиска места для ночлега: хозяева предоставляют жилье и еду иностранным гостям за разговоры на их родном языке.

Для начала путешественникам и хозяевам жилья нужно зарегистрироваться на TalkTalkbnb, при этом подробно описать, куда они намереваются поехать или же где они живут и в каком языке хотели бы попрактиковаться. Затем можно начинать поиск наиболее подходящих предложений. После того как найдется совпадение, хозяин предложит жилье и еду в обмен на время, которое гости проведут, общаясь с ним на родном языке.

Сервис полностью бесплатный, обмен деньгами между участниками не предусмотрен. Хозяева заботятся о гостях, а взамен ждут от них только помощи в развитии языковых навыков. Путешественникам это дает возможность пообщаться с местными, получить бесплатное жилье, хорошую домашнюю еду и советы, куда лучше всего пойти.

У хозяев же возникает уникальная возможность попрактиковаться в общении с носителями языка прямо у себя дома — просто, но эффективно.

TalkTalkbnb рекомендует хозяевам относиться к гостям как к родственникам и создавать для них теплую, радостную атмосферу — это только облегчит процесс усвоения языковых навыков. Если другие формы получения бесплатного жилья в частных домах иногда смущают даже самих гостей — они будто бы нарушают хозяйские границы, TalkTalkbnb помогает избежать этого дискомфорта. Участники с обеих сторон отдают столько же, сколько получают.

Для хозяев эта альтернатива намного дешевле языковых курсов или погружения в чужую языковую среду. Путешественники же отказываются от моделей массового туризма, в рамках которых невозможно получить настоящий опыт путешествий: общаться с местными, наблюдать за аутентичными обычаями и образом жизни, пробовать еду.

TalkTalkbnb — французский сайт, который создал Юбер Лоран, предприниматель из Бретани, вместе с многонациональной командой студентов из местных учебных заведений. Стартап занял нишу

между сервисами вроде Couchsurfing, предлагающими бесплатное, но минимально удобное жилье, и проектами по модели Airbnb, использующими принцип «плати за комфорт». За два месяца до официального запуска TalkTalkbnb на сайте зарегистрировались больше 3000 человек — наличие спроса очевидно.

Создатели TalkTalkbnb уверены, что приглашение иностранных туристов к себе домой, угощение их едой и изучение их языка — важнейшие шаги на пути «мирного сближения людей». Разработчики убеждены: если бы люди из любых точек планеты могли свободно общаться и взаимодействовать,

было бы намного легче снизить напряжение в мире и научиться понимать других.

Подобные сервисы, позволяющие пользователям предлагать услуги в обмен на проживание или на помещения для работы, существовали и ранее. Так, берлинский проект **Blogfabrik [56>]** предлагает бесплатное использование рабочих пространств за ежемесячное предоставление материалов для сайта проекта, а участники проекта GigRove могут пригласить пожить у себя людей, обладающих определенными навыками и готовых помочь что-то сделать по дому.



НА ДОМ

1. Какие еще умения и навыки можно было бы обменивать на жилье или рабочее пространство?
2. Какие услуги ваша компания могла бы оказать бесплатно, чтобы сделать общую обстановку в мире теплее и дружелюбнее?
3. Как можно видоизменить эту модель для использования каких-либо предметов потребления: например, транспортных средств или даже еды и напитков?
4. Можно ли сделать такую систему прибыльной с финансовой точки зрения, если назначить небольшую комиссию за подписку или плату за пользование?

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИННОВАЦИОННОМ ПРОЕКТЕ

Сайт: www.talktalkbnb.com

Контакты: www.talktalkbnb.com/contact-us

Название инновационного проекта: TalkTalkbnb

Страна: Франция

Сфера: Образование / Туризм и путешествия