

ЕКОНОМІКА СУМІСНОГО КОРИСТУВАННЯ ТА СТРАХУВАННЯ В СФЕРІ РОЗМІЩУВАННЯ ТУРИСТІВ

¹Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького

Анотація. У статті досліджено зарубіжний досвід страхування в сфері короткострокової оренди житла через онлайн-платформи сумісного користування.

Ключові слова: економіка сумісного користування; страхування; індустрія гостинності; тимчасове розміщування.

Abstract. The article considers the foreign experience of insurance in the field of short-term rental housing through online sharing platforms.

Key words: sharing economy; insurance; hospitality industry; accommodation.

За визначенням Оксфордського словника економіка сумісного користування - це економічна система, в якій люди можуть обмінюватись майном, послугами та ін., як правило, за допомогою Інтернету. Економіка сумісного користування дозволяє людям отримувати додаткові доходи від оренди кімнат, автомобілів або навіть пральних машин. У 2011р. в журналі «ТІМЕ» «спільне споживання» було віднесено до топ-10 ідей, які мають змінити світ. Економіка сумісного користування у сучасному економічному середовищі швидко зростає, завойовуючи в деяких секторах значну частку ринку. Валова виручка від сумісних платформ і постачальників в ЄС у 2015р. оцінювалась в 28 млрд. євро [1]. За прогнозами компанії PricewaterhouseCoopers глобальний дохід в цій сфері зросте у 2025р. до 335 млрд. дол. На початок 2015р. у світі існувало більше 500 платформ економіки сумісного користування в сфері туризму [2]. В індустрії гостинності найбільш пов'язаним з економікою сумісного користування є сектор розміщування. Цифрові он-лайн платформи допомагають з'єднувати туристів з людьми, які хочуть здати в оренду своє житло.

Концепція спільного споживання існувала завжди, але сучасну економіку сумісного користування вирізняють цифрові платформи, які допомагають з'єднатися попиту та пропозиції. Простота та гнучкість ведення торгівлі в будь-який час і в будь-якому місці зі смартфона стимулювали зростання цього сектору. Цьому сприяли також економія коштів та атмосфера, подібна до домашньої. Крім того, концепція економіки сумісного користування приваблива для людей, які прагнуть отримати додатковий дохід від недовикористовуваних активів. У спільному дослідженні компаній Deloitte & Lloyd's повідомляється, що багатство і дохід є ключовими факторами, які визначають готовність людей брати участь в економіці сумісного користування [3].

Економіка сумісного користування включає три категорії учасників:

(1) постачальники послуг, які спільно використовують активи, ресурси, час і навички - це можуть бути приватні особи, які пропонують послуги час від часу, або професійні постачальники послуг;

(2) користувачі цих послуг;

(3) платформи економіки сумісного користування, які пов'язують постачальників із користувачами та полегшують транзакції між ними, а також забезпечують якість цих транзакцій, наприклад, за допомогою післяпродажних послуг (опрацювання скарг), страхових послуг тощо.

Суб'єкти підприємницької діяльності (СПД), які працюють у цій інноваційній економіці, змінюють традиційні моделі та уявлення людей про споживання. При цьому виникають нові вимоги до страхової галузі. Страхування нових СПД у цьому середовищі стало досить складним завданням, оскільки унікальні ризики вимагають інших підходів, ніж для традиційної компанії. Звична для страхування модель включала підприємство, що продає продукт, і споживача (продаж відбувається безпосередньо), в економіці сумісного користування для зв'язку покупця і споживача використовується технологія.

Оскільки споживачі шукають більш автентичні враження з меншими витратами, економіка сумісного користування в сфері розміщування зростає в усьому світі. Дослідження [4] показує, що сектор сумісного користування в сфері розміщування туристів в деяких регіонах ЄС у 2022р. не тільки відновився, але й навіть перевищив показники 2019 року. При цьому спостерігається більш швидке

відновлення цього сектору тимчасового розміщування туристів, що є логічним, оскільки він може запропонувати для туристів відпочинок з економією коштів.

Найбільш потужними платформами розміщування світового рівня є: Tripping, Airbnb, Homeaway і Housetrip. Серед них компанія Airbnb (США) є найбільш крупною платформою. На даний момент Airbnb нараховує близько 4 млн. господарів у 220 країнах. У 2018р. вартість компанії становила 38 млрд. дол. Не зважаючи на кризу-COVID-19 ринкова вартість Airbnb зростала і у 2021 році оцінювалася в 113 млрд. дол. порівняно з 75 млрд. дол. попереднього року. Загальний дохід Airbnb у 2022р. склав 8,4 млрд. дол. Це більше ніж у 2021р., коли він складав 5,99 млрд. дол. Приватний веб-сайт з оренди та обміну житлом стає дедалі відомішим у всьому світі переважно завдяки тому, що компанія пропонує дешевші та «автентичніші» альтернативи готельному номеру. Разом з тим опитування 2017р. показало, що 13 % респондентів не використовували Airbnb через непевність у безпеці [5]. Дослідження компанії PricewaterhouseCoopers також показує, що захист користувачів в економіці сумісного користування (здоров'я та безпека, безпека активів, проблеми з якістю) не гарантується в кожному випадку, коли мова йде про події, які неможливо передбачити.

Компанії Deloitte та Lloyd's у 2018р. провели дослідження в сфері економіки сумісного користування на предмет появи нових моделей страхування в цьому секторі. Дослідження проводилось на основі опитування споживачів та експертів в США, Китаї, Німеччині, Франції, Великобританії та ОАЕ. Результати показали що на всіх шести досліджуваних ринках 57% компаній економіки сумісного користування застраховані від ризиків, пов'язаних з участю в цьому секторі. Однак все ще існує прогалина в індивідуальному страхуванні для специфічних ризиків, пов'язаних з транзакціями [3].

Разом з тим у Звіті Інституту Страхування Канади зазначається, що учасники економіки сумісного користування стикаються з проблемою відсутності відповідного страхового покриття. Із зростанням економіки сумісного користування буде потрібно більше страхових покриттів, які б краще підходили для таких ситуацій. Страховикам у Канаді та інших країнах знадобився певний час, щоб розробити перші продукти. Багато питань все ще залишаються не вирішеними, проте страхова індустрія зараз активно розробляє нові покриття. У деяких випадках, наприклад, в автострахованні нові види покриття потребують схвалення регуляторних органів - процес, який займає певний час. У Канаді цим процесом здебільшого керують окремі компанії, а не галузь в цілому. Винятком була розробка страхового покриття спільного проживання страховими компаніями в Квебеку [6].

Сумісне користування житлом має наслідки для всіх сторін угоди: 1) господар, який може володіти або орендувати зазначену нерухомість; 2) орендодавець господаря, якщо зазначена нерухомість орендується господарем; 3) гість, який бронює проживання через сайт сумісного користування житла; та 4) компанія зі сумісного користування житла, що з'єднує господарів із гостями. Гості та господарі можуть понести витрати, якщо щось піде не так. Нещасні випадки можуть статися в будь-який час і в будь-якому місці. Навіть якщо господарі вживають превентивних заходів, хтось може спіткнутися об килим або посковзнутися на мокрій підлозі, що призведе до травми [7].

Стандартні поліси страхування житла в США не забезпечують належного покриття для розміщування гостей на платній основі в приватному будинку. Крім того вони не захищають власників житла від претензій з боку гостей. Позитивним прикладом вирішення проблемних питань страхування в економіці сумісного користування є підхід, що застосовується компанією Airbnb, яка, співпрацюючи зі страховими компаніями, забезпечує захист господарів та їх гостей.

Багато муніципалітетів США звернули увагу на зростаючу частку Airbnb на ринку туристичної індустрії і почали вимагати від Airbnb стягувати податок на відвідувачів від імені господарів. Але наразі жоден штат США не вимагає домовласників мати страховку, хоча більшість банків і фінансових установ вимагають, щоб власники застрахували нерухомість, якщо у них є іпотечний кредит. Кілька штатів розглянули законодавство про сумісне користування житлом, але, як правило, воно охоплює питання стягнення податків на користування або відвідувачів, і, зазвичай, не стосується вимог страхування [7].

Компанія Airbnb надає своїм господарям два основних види покриття: (1) захист господаря від претензій з боку гостей (покриття претензій, пред'явлених господарю з боку гостей, якщо під час перебування в помешканні вони отримали якісь травми або відбулась кража їхнього майна), і (2) захист господарів від збитків внаслідок пошкодження майна господаря з боку гостей (покриття претензій по відшкодуванню збитків, завданих майну господаря гостями). Захист вмикається автоматично для кожного господаря Airbnb без додаткової плати. Кожне покриття має ліміт в 1 млн. дол. [8].

Компанія InsurTech працює над задоволенням великого попиту в цій сфері, пропонуючи страхування на вимогу для учасників економіки сумісного користування. Slice Labs, Inc., наприклад, дає змогу господарям Airbnb вмикати і вимикати страхове покриття через свій додаток [9]. Такі послуги Slice Labs, Inc. надає також і для компаній HomeAway, OneFineStay та FlipKey. З моменту офіційного запуску свого першого продукту, запропонованого господарям у жовтні 2016 року, Slice Labs, Inc. продемонструвала двозначне щомісячне зростання доходів і станом на початок 2018р. забезпечувала покриття для господарів у 36 штатах США, охоплюючи понад 85% населення США та 90% господарів. Slice Labs, Inc. працює на повністю безпаперовій цифровій платформі, що дозволяє швидко та легко зареєструватися, отримати страхове покриття та подавати претензії. Більшість клієнтів платять близько 7 доларів за ніч, тільки за ті ночі, протягом яких перебували гості [10]. Slice Labs, Inc. також пропонує продукти для ринків райдшерінгу (сумісне користування автотранспортом) та кібербезпеки [9].

В українській практиці власники будинків або квартир, які здають своє майно в оренду через онлайн-платформи, самостійно страхують своє майно. Обмеження при страхуванні майна, яке використовується з комерційними цілями, відсутні. Страхування ризику нещасного випадку гостя (туриста) під час його перебування в орендованому приміщенні покладається на самого гостя (туриста). Учасі в організації процесу страхування онлайн-платформи не беруть. Таким чином, на нашу думку, досвід компанії Airbnb буде корисним для української практики у післявоєнному періоді, враховуючи, що в складних економічних умовах попит в секторі розміщування економіки сумісного користування значно зростає.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. European Commission. Commission staff working document. European agenda for the collaborative economy - supporting analysis. 2016. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52016SC0184>
2. European Parliament. Tourism and the sharing economy: challenges and opportunities for the EU. 2015. URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/563411/IPOL_STU\(2015\)563411_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/563411/IPOL_STU(2015)563411_EN.pdf)
3. Deloitte & Lloyd's. Squaring risk in the sharing age How the collaborative economy is reshaping insurance products. 2018. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uk/Documents/financial-services/deloitte-uk-squaring-risk-in-the-sharing-age.pdf>
4. Калайтан Т., Данчевська І. Економіка сумісного користування та страхування в індустрії гостинності. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна серія «Економічна»*. 2023. № 104. С. 58-67.
5. Statista. URL: <https://www.statista.com/>
6. Kovacs P. Sharing Economy: Implications for the Insurance Industry in Canada. The Insurance Institute of Canada. 2017. URL: <https://www.insuranceinstitute.ca/en/resources/insights-research/sharing-economy>
7. NAIC. Insurance Implications of Home-Sharing: Regulator Insights and Consumer Awareness. 2016. URL: <https://naic.soutrounglobal.net/Portal/Public/en-us/RecordView/Index/23418>
8. Timmons M. Airbnb Insurance: How It Protects Hosts. 2022. URL: <https://www.valuepenguin.com/what-is-airbnb-insurance>
9. NAIC. Sharing economy. 2022. URL: <https://content.naic.org/cipr-topics/sharing-economy>
10. Businesswire. Slice Digital Insurance For Short-Term Rentals Is a Big Win In Time For The Big Game. 2018. URL: <https://www.businesswire.com/news/home/20180110005018/en/Slice-Digital-Insurance-For-Short-Term-Rentals-Is-a-Big-Win-In-Time-For-The-Big-Game>

Калайтан Тетяна Вікторівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри туризму, Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С. З. Гжицького, м. Львів, e-mail: kalaitantv@gmail.com

Kalaitan Tetyana V., PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Tourism, Stepan Gzhytskyi National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies Lviv, e-mail: kalaitantv@gmail.com