

共享经济：引爆新一轮颠覆性商业革命

作者：蔡余杰

版权信息

书名：共享经济：引爆新一轮颠覆性商业革命
作者：蔡余杰，黄禄金
出版社：企业管理出版社
出版时间：2015年9月
ISBN：978-7-5164-1079-0
排版：安然
制作：豆子书坊

【欢迎加入罗友书社，微信：15535237487,得到APP，喜马拉雅，樊登读书会海量精彩好书分享】

版权所有·侵权必究

□

作者介绍

蔡余杰：“行销实战鬼才”，“资源整合怪杰”，企业家资深导师。2013年被中华讲师网、阿里巴巴直播中心、美国全球竞争力研究院联合评为“全球500强华人讲师”。他对商业模式有着敏锐的观察力和预见力。在咨询、操盘、管理企业的实践过程中，他致力于汇聚一切可利用资源，打造共赢平和的平台。当共享经济渐渐走入民众视野之时，他已透彻破解此模式的本质和未来发展前景。

黄禄金：北京大学中国企业家特训班联合会副秘书长，北大教授与当代企业家之《北大论剑》的经典论著编委会委员，江西省上饶市灵燕集团公司董事长兼总经理。世界华商第八四届百业联盟同学会执行会长。中国好兄妹互助联盟的发起人。【欢迎加入罗友书社，微信：15535237487,得到APP，喜马拉雅，樊登读书会海量精彩好书分享】

推荐序

近几年，一种新型的经济模式引起了我的兴趣——共享经济。

追根溯源的话，这应该算是一种比较古老的经济模式。1978年的《美国行为科学家》杂志上就对其进行过论述，不过当时该经济模式被称作“协同消费”或“合作式消费”。在我国古代学者的著作里也有类似的提及，比如：明代冯梦龙的《东周列国志》中所说的“人人分其仰事俯畜之物产财力”，大体就是这样一种境界。

而共享经济得以风靡，却是从2008年开始的。这一年，智能手机和APP进入了我们的生活，大数据和云计算不断开始发展，共享经济模式的实践者Airbnb也应运而生。此后几年，共享经济更是大放异彩，展现出了其强大的生命力，在世界范围内以几何级速度扩展开来。

虽然“共享经济”一词，对普通的大众来说，仍然相当陌生。但其给我们的生活带来的便利却是触手可得的。举一个简单的例子：你打算独自一个人到旧金山旅游，但高昂的住宿费用和人生地不熟的窘境让你屡屡受挫，假设使用Airbnb网站选择住所的话，不仅费用更加优惠，你还可能遇到一位爱好交友的屋主，如果运气更好的话，你自己的房屋也可以在此期间租给他人，获得一笔额外的收入。

正如Airbnb创始人Nathan Blecharczyk曾经提到的，共享经济是一个对非常多的人开放的机会，一直以来在社会上，为了找到一份工作，你必须足够聪明，你需要获得更高的学历，只有非常努力，你才能找到一份不错的工作。而共享经济创新的地方在于，如果你有房子，你喜欢招待客人，你就可以参与其中，并得到回报。

这种颠覆性的商业模式，如今已经开始改写全球经济格局。截至2014年底，全球共享经济的规模大约在150亿美元，该模式的领军企业如Uber、Airbnb等的身价不断水涨船高，共享经济模式的拥趸也逐渐庞大。

反观国内，也涌现出了一批共享经济的追随者，比如短租行业的蚂蚁短租、途家，租车行业的滴滴顺风车、嘀嗒拼车等。但是另一方面，国内有关共享经济的论著却仍是寥若星辰，这不免让人遗憾。

因此，当蔡余杰先生提出要创作这样一本书，将共享经济的理念 and 个人的研究心得与志同道合者分享时，我是深感欣慰的。

眼下，共享经济这场颠覆性的商业革命已经席卷全球，唯望此书的读者们能够认真审视共享模式，并让共享经济渗透进更多行业，进一步驱动我国的产业变革！【欢迎加入罗友书社，微信：15535237487,得到APP，喜马拉雅，樊登读书会海量精彩好书分享】

北京大学经济学院教授 周建波

2015年8月5日

前言

随着“互联网+”时代的到来，以及社会对互联网开放性、共享性思维方式的认同，一种新型的经济模式——“共享经济”逐渐走入人们的视野，并逐渐开创出一个全新的共享经济时代。

2010年，《时代》杂志把协同消费列为未来影响人们的十大理念之一；2011年4月，汽车共享服务公司Zipcar在纳斯达克上市，首日市值就突破了10亿美元；2015年2月，共享经济的标杆Airbnb进行了新一轮融资，估值高达200亿美元……我们不难发现，共享经济不但越来越多地走入人们的视线，而且正在以其革命性的力量颠覆传统产业的经济模式。

本质是闲置资源使用权的暂时性转移，即将个体所拥有的作为一种沉没成本的闲置资源进行社会化利用。

共享经济的理念是对传统产权观的一种革新和颠覆。不同于传统产权中归属权和使用权的统一，共享经济将支配权与使用权相分离，侧重于对使用权的最大利用。简单来讲，共享经济以“不使用即浪费”和“使用所有权”（access over ownership，通过使用达到“占有”）为基本理念，倡导“租”而非“买”，鼓励人们彼此分享暂时闲置的资源，从而达到资源的最大化利用。

在“互联网+”时代，随着移动网络智能终端的普及，市场交易越来越呈现出分散化、碎片化的特点。以互联网的应用和普及为基础的共享经济，在某种程度上可以看作是一种新型的信息消费形式。因为共享经济交易的前提，是网络平台上信息的交流和分享。而这种对信息和资源的共享理念，也必然会是网络时代经济的重要特征。

传统产业的电商化转型，使得互联网时代企业的竞争，从对线下市场资源的争夺，转移到对线上信息资源的沟通和抢占。共享经济正是基于互联网时代的市场趋向，以共享为基本理念，以相互尊重为发展支点，最终实现利用闲置资源创造新价值的目的。在这一模式中，信息的沟通和共享将成为一种新的生产力，并对传统经济模式产生颠覆性的作用。

以IT领域的共享经济模式云计算为例。我们知道，这是一种基于互联网的计算方式。通过这种方式，共享的软硬件资源和信息可以按需提供给计算机和其他设备。云计算的最大特征就是“可计量的服务和按使用收费”。正是这种新型的服务模式，使云计算能够创造出最大的价值，也体现出了服务为王的互联网经济趋势。

作为一种新型的经济形态和商业模式，共享经济是以公共网络平台为载体，实现不同个体间超越物理空间限制的交流和分享，从而达成彼此闲置资源的共享和优化利用的。

具体来讲，不同个体通过线上工具“连接”沟通，在彼此占有的闲置资源方面（物品、服务、信息、人脉等等）进行合作或互利消费，形成“P2P”（个人对个人）的商业新模式。这种模式的核心，正如Airbnb首席执行官布莱恩·切斯基（Brian Chesky）所说，是“使用而不占有”。在“互联网+”时代，人们之所以接受和认同共享经济理念，主要基于三个方面原因：一是使个体拥有更多的自主权和透明度，消费行为简洁明了；二是共享双方实现了双赢；三是能够彼此信任，在消费行为上有共鸣。

共享经济的概念虽然早就已经被人们提出和认识，但作为一种社会现象，却是随着互联网技术、移动智能终端设备的普及和发展而出现的。目前，我国众多的新兴互联网企业也已经开始了共享经济领域的尝试，而这也呼唤着与共享经济相关的参考书目更加完善。因此，我尝试著作此书以与各位分享。【欢迎加入罗友书社，微信：15535237487,得到APP，喜马拉雅，樊登读书会海量精彩好书分享】

第一节

何谓“共享经济”：

一场正在席卷全球的颠覆性商业革命

何谓“共享经济”？

哈佛大学商学院商务管理教授和历史学教授南希·科恩（Nancy Koehn）认为，共享经济是指个体共享社会资源，以不同方式交换商品。理论上包含许多方面，如拼车、拼房、图书共享、生活日用品的交换等。

共享经济又称为“协作型消费”（Collaborative Consumption），在Airbnb首席执行官布莱恩·切斯基（Brian Chesky）看来，共享经济的核心就是“使用而不占有”（Access but not Ownership）。许多人可同时分享时间、空间等资源，而没有独占的权力。共享经济的理念在欧美等发达国家较为流行，短期服务Airbnb就是协同消费的新模式。

□

共享经济模式

互联网催化共享经济

随着互联网的发展，一种新的消费模式正在兴起。类似于众筹，人们可在互联网上发布自己的需求，跟其他消费者一同订购旅馆、汽车、飞机、船舶等，以较低的价格成本满足自己的需要。与此同时，出租者可以利用闲置的产品赚取额外的费用。

信息技术的发展为共享经济提供了技术支持，共享经济涉及的拼车、拼房、图书共享、日常用品的交换等方面均可通过互联网实现。只需一部智能手机，就可将世界各地的消费者联系起来，实现直接交换、资源共享。当今时代，互联网技术将众多的消费者集聚起来，实现市场的全球化，消费者在互联网上浏览产品信息，发布需求信息，通过互联网达成交易，享受互联网带来的更为方便快捷的服务。

1978年，美国德克萨斯州立大学社会学教授马科斯·费尔逊（Marcus Felson）和伊利诺伊大学社会学教授琼·斯潘思（Joe L.Spaeth）在其发表的论文（Community Structure and Collaborative Consumption: A Routine Activity Approach）中提出共享经济的概念。但共享经济经过漫长的发展才逐渐被人们接受。

马科斯·费尔逊和琼·斯潘思在论文中指出，共享经济的主要特点是通过第三方建立的信息技术平台为共享基础，通常而言，政府、组织或者商业机构在全球化市场中担当第三方角色。消费者个人通过互联网平台进行产品交易，实现资源、信息的共享。2011年的美国《时代周刊》将共享经济列为改变世界的十大想法之一。

同时，科恩在论文中从三方面论述了共享经济的驱动力：

（1）消费者在共享经济中拥有更大的掌控权，市场交易完全透明化。共享经济能够消除交易活动带来的波动性、不确定性、复杂性和模糊性，使消费者能够能动地进行交易；

（2）信任危机的出现迫使消费者寻找全新的消费模式。随着人们生活水平越来越高，人情味却越来越淡，消费者对各大商家也出现了一定程度的不信任。因此，一旦出现信誉高的企业，就会立刻引起消费者的共鸣，形成用户粘性和忠诚度。

（3）在共享经济中，消费者和供应者实现了双赢。消费者以较低的价格购买到商品，而供应者也利用闲置的物品赚取了费用，满足各自的需求。

关于共享经济的特性，“合作实验室”创建者、作家瑞奇·柏慈曼（Rachel Botsman）和企业家卢·罗格斯（Roo Rogers）在2010年出版的合著《我的就是你的》（What's Mine is Yours）中早有论述。书中提及，在人类社会早期就有了分工、合作、分享等概念。企业或组织的良好口碑将形成信誉，对消费者更具吸

引力，形成资源信息共享，甚至有学者认为，“未来经济是共享的”。

在科恩分析共享经济驱动力的基础上，柏慈曼再次在《我的就是你的》一书中阐释：

（1）信息化和互联网化为共享经济提供技术支持，包括开放数据平台和互联网的广泛应用。

（2）世界人口增长，尤其是城市人口的增长，使消费能力提升，为共享经济提供了发展空间。联合国预测数据显示，到2050年发展中国家和发达国家将分别有64.1%、85.9%的人口转为城市人口。

（3）城乡收入差距日益扩大。

（4）经济危机频繁发生。2008年由美国次贷危机引发的全球经济危机影响至今，大量人口失业，失去生活来源，迫切需要经济共享。而自然灾害（如地震、海啸、泥石流等）的频繁发生也使共享经济成为可能。

而对于共享经济的驱动力，哈佛大学法学教授尤查·本科勒（Yochai Benkler）有不同的见解。他认为“公地悲剧”是共享经济产生的主要原因。所谓“公地悲剧”是指对于一块地，所有人都有使用权，但无法阻止其他人的使用，每个人都过度使用自己的土地，导致资源枯竭。

美国环保人士安妮·丽娜尔（Annie Leonar）也持有相同看法，在影片《物品的故事》（The Story of Stuff）中，她强调资源的日益枯竭致使更多的人倾向于选择替代产品。共享经济可提高资源重复利用率，满足多数人的需求，减少污染，实现可持续发展。

信任体系实现共享经济

共享经济通过政府或商业组织提供的平台进行信息共享，资源互换。从其特点可以看出，实现经济共享需要两个必要条件：互联网和信任。互联网为经济共享提供技术平台，而信任则是共享经济得以顺利进行的内在驱动力。只有值得信任的关系，才会在互联网平台上保持长久的合作。此外，提供技术平台的第三方也在共享经济中实现了自身的利益追求，在未来将有广阔的发展前景。

相关数据显示，2013年共享经济价值高达35亿美元，同比增长25%。打车软件Uber在2014年6月成功融资12亿美元，市场价值从35亿美元飙升到182亿美元；租房应用平台Airbnb在2015年将获得10亿美元的投资，其中一半资金已确定，其资本估值高达200亿美元。

虽然共享经济发展形势一片大好，但也存在一些缺陷，主要集中于法律、法规领域。目前，关于共享经济的相关法律、法规还不够完善，存在灰色地带。从历史发展规律来看，政府在一定程度上干预将会规范共享经济，使之充满活力、有序发展。

共享经济案例

根据美国政府的统计数据，美国人才市场出现供过于求的现象，甚至在职人员的收入都停止增长，经济增长停滞。2009年《旧金山纪事报》大量裁员，弗雷德里克·拉尔森就是被裁员工中的一名。当时拉尔森已经63岁，膝下的两个子女正在读大学。

现在，拉尔森是旧金山艺术大学的一名教师，同时也是夏威夷一所学校的外聘教师，生活水平和福利待遇已无法与2009年相比。拉尔森的被裁，使之成为经济革命大数据的组成部分。这场经济革命改变了大部分人的工作性质和思维方式。每个月，拉尔森通过租房应用平台Airbnb将其位于马林县的住宅出租12天，而租金高达每晚100美元，收益的97%归拉尔森所有。与此同时，他通过汽车共享服务Lyft将其普锐斯出租，租金为每晚100美元，每周共出租4个晚上。

但是，拉尔森需要在出租住宅的晚上搬到临时搭建的房间去，或者在健身房里打发时间。但出租住宅和汽车使他每月可以获得3000美元的报酬。拉尔森说：“我得到了一种产品，那就是我用来共享的物品——普锐斯和我的房子。它们是我的两个收入来源。”拉尔森对这种通过出租闲置资源获得额外报酬的方式乐此不疲，他还打算出租自己的摄影器材。

共享经济为闲置资源创造了市场价值，使拥有者获得额外收入。目前，越来越多的物品可以通过网站实现经济共享。比如，马路边一块闲置的空地可以通过停车位租赁平台Parking Panda生成租金；家中闲置的房间可以通过宠物寄养平台DogVacay出租，获得额外收入。

用户可以通过租赁平台Rentoid将闲置的野营帐篷出租给其他户外运动爱好者，而获得每天10美元的报酬；而家中闲置的电钻也可以通过二手出租应用平台SnapGoods出租给需要的消费者，每天获得10美元的额外收入。自行车也能够通过自行车租赁平台Liquid出租给观光旅游的游客，获取每天20美元的收入。种类多样的租赁网站为出租者和租赁者提供了便捷的交易平台，实现了双赢。

共享经济将如同YouTube一样影响整个世界的消费观念，颠覆传统的企业经营模式，改变个体用户的工作性质，使每个人既是产品的生产者，又是商品的消费者。

共享经济的四大优势

□

共享经济的四大优势

（1）规模扩张快

与传统的经济模式相比，共享经济模式不仅能够最大化地利用社会资源，而且资源管理的成本更低。这样一方面，在企业扩展既有市场的过程中会更加顺畅；另一方面，当企业需要进入新的市场时，其成熟的线上平台也可以发挥原地面人员的效用，有利于企业规模的快速扩大。

（2）灵活性大

由于共享经济模式更加合理、高效，因此其具有很大的灵活性，在面对竞争、监管以及市场等形势的变动时，能够更加主动快速地做出相应调整。

（3）资本效率高

与传统经济模式不同，共享经济的主旨在于对社会资源进行最大限度的利用，因此该经济模式的资本效率更高。

（4）进入门槛低

共享经济所体现的绝不仅仅是一个理念，其以各种创新技术作为支撑，当人们利用共享经济的平台分享自己的资产、时间、技能等闲置资源时，不仅进入容易、成本更低，而且获取的收益更高。

共享经济的悖论

共享经济通过不同行业的平台，可以实现供应者和消费者的双赢，但是不同的网站平台之间缺乏互通性。比如，在Airbnb网站上获得好评的服务，无法在Uber或是其他平台上看到。

服务平台之间的断裂性，使消费者经常上当受骗。如一个人在Airbnb上强占供应者的住宅，这样的信息只能在Airbnb上流传，那么，这个诈骗者就可以继续在Kickstarter等其他平台上继续诈骗。而信息共享则能有效避免用户损失，让诈骗者无可趁之机。

平台之间信息断裂，在一定程度上将自身局限于一个狭小的空间内，束缚了发展。比如，在eBay或Amazon上信誉很好的卖家，如果想在其他平台上开店，就需要再次从零做起，而无法嫁接以往的信誉。

平台之间的断裂性不仅给供应者带来不必要的麻烦，对消费者也有消极影响。

与此同时，平台间的断裂性也会制约其自身的发展，无法实现信息共享，增加失败风险和运营成本。

即使平台间断裂性会产生众多负面影响，大部分公司依旧不愿意与其他企业分享自己的信息，企图在短期内迅速获利。目前，由于许多企业存在错误的观念，认为共享经济只利于强者的发展，共享经济正步入“协调失灵”的陷阱，形势将变得更遭。如果能将共享经济由设想变为现实，将有助于更多的企业发展。【欢迎加入罗友书社，微信：15535237487,得到APP，喜马拉雅，樊登读书会海量精彩好书分享】

第二节

势不可挡的共享经济：

经济形态与产业结构的颠覆与重构

假设这样一个场景：在一个小区内有好多妈妈都同时在家里照看孩子，但是其中一位妈妈突然有事需要外出，但是孩子却无人看管，而通过一个平台能够为这位妈妈在小区内找到正在空闲的妈妈，可以有偿帮助这位妈妈照看一下孩子。面对这样的选择，如果你是这位有事的妈妈，你会选择将自己的小孩交给陌生的妈妈来看管吗？

从国内的现实状况来看，大多数人是反对这种做法的，其实原因不外乎对孩子安全的考虑，主要还是受国内低信任度社会环境的影响，而这一大背景也决定了“共享经济”模式难以在实践中推行下去，有些悲观的人甚至认为，国内的环境根本不适合“共享经济”模式。

事实上，每一种新兴事物的兴起往往都会在社会上引起巨大的争议，比如互联网服务以及共享经济。互联网服务为人们的生活提供了极大的便利，同时也存在大量的隐患；而共享经济在赋予闲置的物品以服务价值的同时，也要考虑其中可能存在的风险。事实证明，互联网服务已经成为人们生活中必不可少的一部分了，而共享经济虽然从现在来看很多人都不认可，但是未来或许这也将是一种重要的经济形态。

“共享经济”创造了新的市场

旧金山州立大学的学生萨布瑞娜·赫尔南德斯（Sabrina Hernandez）在DogVacay网站为有需要的用户提供照看宠物狗的服务，每晚的照看费用是40美元，在短短一个秋天的时间里，她平均每月的收入能达到1200美元，她还认为做这份工作要比在星巴克做客户服务开心得多。

曾经有研究机构专门针对在线房屋租赁网站Airbnb对旧金山经济的影响做了一项调查，结果发现：人们之所以愿意在旧金山长时间逗留，主要原因在于因为Airbnb的租金要远低于酒店，甚至有14%的Airbnb用户提到说，如果没有Airbnb网站，他们根本不会来旧金山旅行。

共享经济的出现对于个人以及服务来说都是一个新的机遇。比如十几年前网上购物刚在美国出现的时候，刚开始消费者一直都在顾虑网上购物的安全性，后来在亚马逊等网站上购买成功之后，逐渐增加了消费者网上购物的信心，让他们更加放心地在其他网店购买。

著名的海外代购网站易趣网最开始只是一个点对点的交易市场，但是现在网站上的很多卖家都已经成为了资深卖家了。共享经济的发展也为企业带来了一种新的机遇。

易趣让每个人都有机会成为卖家，因此在一定的条件下，共享类网站也可以让每个人闲置的物品变成商品，同样个人的时间和服务也可以转化为商品。

将那些闲置的资产充分利用起来，发挥其原有的价值就是一种共享的观念，而这也创造了一种新的市场。

“共享经济”国外先行国内跟进

网络技术的不断提升也使得共享的成本越来越低，让人们可以以更低的成本使用共享资源，同时也可以吸引更多的人参与到共享经济中去。

在过去的几年里，共享经济呈现了稳定的发展势头，全球上千家的企业和组织为共享经济的实现提供了重要的条件。

★ 根据福布斯发布的数据显示，2013年美国共享经济的价值达到了35亿美元，增长25%。比如叫车服务应用软件“Uber”获得了12亿美元融资，市值已经超过了180亿美元；专门从事在线房屋租赁服务的“Airbnb”获得了4.5亿美元的融资，市值达到了100亿美元。

★ 贷款俱乐部（LendingClub）实际承担了银行家的角色，可以让用户贷到多余的现金，2013年发放的贷款额度已经达到了20多亿美元。

★ 在个人对个人的租赁市场上，市场规模也已经突破了260亿美元，共享经济的总产值超过了1100亿美元。

★ 在德国，同样也有共享经济的形态，有超过12%的人利用互联网开展合作式消费，其中有25%的人属于14~29岁的年轻人。

★ 拼车网的拼车服务已经遍及欧洲40个国家，每个月使用拼车服务的用户已经达到了100多万。

在国内也兴起了一批印着“共享经济”标签的租车网站和手机应用软件，并在发展的过程中出现了流派的分化：

（1）个人对个人，不提供司机，只是向客户租赁私家车，是一种P2P的租车模式，比如在2012年5月成立的PP租车，是亚洲第一家P2P在线租车平台；友友租车也是一个P2P在线租车平台，在2014年4月正式上线运营，随后获得了1000万美元的融资，与PP租车相比，友友租车更加重视“社区化”。

（2）顺风车拼车模式，用户可以通过这种模式分享车辆的空座，比如“微微拼车”和“友车拼车”。

（3）众筹模式不仅受到了广大创业者的欢迎，同时也是一种重要的共享经济形态，截止到2014年底，国内的众筹平台已经超过了80家。

共享经济的发展除催生了新兴公司以外，也推动了一些传统企业的经营方式的变革，Avis汽车租赁公司在共享经济的影响下，开始与竞争对手一起共享一些资源，从而推动双方共同的进步和发展。

2010年，标致汽车专门建立了一套流动租赁服务系统，只要用户成为注册会员，就可以共享公司内的汽车、自行车以及电子滑板车，2013年底，该系统已经成功打通了欧洲70个城市，资源覆盖范围进一步扩大。

德国戴姆勒汽车公司针对乌尔姆和奥斯汀提供Car2Go服务，用户只要使用特制卡片通过在汽车上刷卡的形式就可以将车开走。Car2Go服务已经在美国和欧洲的100个城市实现了覆盖，未来可能会给公司带来丰厚的回报。

共享经济的出现和发展，可能会逐渐丰富商业领域的商业形式，未来混合模式将成为众多公司采用的运作形式，将闲置的物品发放到共享网站上，用户可以在网站上相互租借和共享。正如电子商务的发展对线下零售的冲击一样，网络共享的发展未来也将会对人们的生活产生重要的影响。

共享经济能够实现可持续发展吗？

无论从国外还是国内的案例来看，共享经济都表现出了鲜活的生命力，但是有人却对共享经济的未来充满了质疑，共享经济能够实现可持续发展吗？

共享经济之所以能够出现，主要得益于三个方面的因素：

□

推动共享经济发展的三个主要因素

（1）特定经济形势的推动

经济危机的发生以及收入差距的不断拉大是导致整个社会出现矛盾的重要因素，特别是2008年金融危机之后，不仅对整个商业社会造成了剧烈的震动，也彻底改变了消费者对所有权的认知和态度。经济大萧条让人们开始产生一种以城市为中心的新的消费理念，人们更倾向于合作式的消费模式，共享汽车、自行车，抑或是其他物品。

欢迎访问：电子书学习和下载网站（<https://www.shgis.cn>）

文档名称：《共享经济：引爆新一轮颠覆性商业革命》蔡余杰 著.epub

请登录 <https://shgis.cn/post/673.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

